

Événement 2023 du Comité de vision : Buildwise présente l'étude de KPMG et ses 10 mégatendances pour le secteur belge de la construction (28/3)

Le mardi 28 mars, le Comité de Vision de Buildwise a présenté sa dernière étude, réalisée en collaboration avec KPMG. Plus de 170 entrepreneurs et autres parties prenantes directes se sont rendus dans le nouveau quartier général de Buildwise à Zaventem pour un programme varié de quelque deux heures trente. L'étude est intitulée 'Analyse de tendances et d'impact dans le secteur belge de la construction'. Elle identifie 10 mégatendances (des tendances qui seront déterminantes au cours des dix prochaines années) qui auront un impact sur le secteur de la construction. Lors de la présentation du rapport KPMG, le public a découvert les conclusions de l'étude et les expériences pratiques de quelques entrepreneurs consultés. En voici un aperçu.

Introduction de l'étude KPMG : Analyse de tendances et d'impact dans le secteur belge de la construction

Tom Willemen, de Willemen Groep et président du Comité de Vision, a ouvert les débats en esquissant le contexte, en dressant un état des lieux dans le secteur de la construction et en expliquant les raisons qui l'ont amené à commander cette étude : « Notre société a subi énormément de changements ces dernières années. Nous avons été confrontés à une pandémie, à la réapparition de tensions géopolitiques, au chaos sur les marchés de l'énergie et des matériaux et à une inflation telle que nous n'en avons pas connu depuis 40 ans. Et lorsque notre mode de vie change, notre façon de construire change aussi ».

Afin d'être le plus concret possible, les conclusions générales de l'étude ont été axées sur 3 corps de métiers : les entrepreneurs généraux, les menuisiers et les installateurs de produits HVAC et sanitaires. Sur la base d'une *desk research* poussée, d'une analyse PESTEL du secteur de la construction et d'entretiens avec des experts dans et en dehors du secteur de la construction, 10 mégatendances ont été identifiées, auxquelles le secteur sera confronté à court, moyen et long terme. La pertinence et l'impact de ces dix mégatendances ont été évalués et validés par l'intermédiaire d'entretiens approfondis et d'une enquête menée auprès de plus de 700 professionnels actifs dans le secteur belge de la construction.

Wim Ilsbroux, Head of Strategy chez KPMG, a ensuite guidé le public à travers les mégatendances du rapport. L'étude a pris un certain temps car KPMG a tenu à mener un débat approfondi avec le secteur et parce que le rapport était le résultat d'un certain nombre de *use cases*. « Nous voulions plus que de simples statistiques », a-t-il expliqué. « La véritable valeur du rapport réside dans le dialogue. Nous avons donc organisé des entretiens approfondis et des séances de travail afin d'avoir une meilleure idée de ce à quoi l'avenir pourrait ressembler. » Wim Ilsbroux a bien précisé que les mégatendances n'étaient pas des certitudes absolues (l'horizon étudié étant trop éloigné), mais sont tout de même bien enracinées dans la réalité contemporaine. Elles sont là pour alimenter les débats et servir de sources d'inspiration. Le rapport identifie 10 mégatendances pour le secteur :

1. Le secteur de la construction participe à la '*Guerre des Talents*' pour pallier le manque de personnel compétent.
2. La numérisation constitue plus que jamais un levier important pour travailler de manière plus efficace, plus rapide et plus respectueuse du client.

3. L'industrialisation poussée de la construction dans le secteur de la construction permet de construire à prix plus abordable tout en améliorant la qualité.
4. Collaboration plus intense avec les 'équipes de construction' à travers la chaîne de valeur en réponse au processus de construction complexe.
5. Accent accru sur la durabilité en lien avec la sensibilisation au changement climatique, des objectifs ambitieux et des conditions climatiques extrêmes.
6. Les évolutions démographiques forcent le secteur de la construction à réfléchir à des formes (différentes) de logement du futur.
7. Importance et complexité accrues du cadre (légal) juridique dans le secteur de la construction.
8. Les attentes plus grandes des clients poussent le secteur de la construction à changer de cap et à opter pour l'orientation client.
9. Le '*business as usual*' dans le secteur de la construction, c'est de l'histoire ancienne. Un examen complet du modèle économique s'impose.
10. Une percée dans la chaîne logistique est plus que jamais nécessaire pour offrir un plus haut degré d'efficacité et de sécurité.

Wim Ilsbroux a clôturé son intervention par un aperçu de l'analyse d'impact sur la base de l'enquête menée auprès de presque 700 professionnels de la construction. L'analyse d'impact met en parallèle l'impact attendu des 10 mégatendances et le délai dans lequel chacune de ces tendances devrait arriver à maturité. « C'est là, la plus grande valeur ajoutée du rapport », a-t-il affirmé. « C'est réfléchir à son avenir en tant qu'entrepreneur afin de pouvoir y apporter des réponses appropriées dans une nouvelle stratégie. »

La parole aux entrepreneurs (partie 1)

Après cette introduction, la parole a été donnée au principal groupe-cible de l'étude KPMG : **les entrepreneurs**. Les entrepreneurs généraux ont été les premiers à pouvoir exposer leur point de vue par rapport aux diverses mégatendances. La modératrice Cynthia Reekmans a présenté le micro à quelques-uns d'entre eux, tandis que d'autres avaient reçu au préalable une petite visite filmée au sein-même de leur entreprise.

Wim Pieters de CIRCL a expliqué que son entreprise avait opté pour une « construction résolument numérique, circulaire et conceptuelle ». « Le principe de base consiste à concevoir numériquement en 1 minute et à construire sur place en 6 semaines chaque lot. En fonction de ce qui est possible sur le lot, nous élaborons un plan optimal sur la base d'un design génératif. Le BIM n'est pas le seul aspect numérique : l'interaction avec le client est aussi digitalisée de A à Z. Un autre principe est celui de la circularité. Bien sûr, nous gardons à l'esprit l'aptitude à la vente. Nous définissons le concept et le système de construction. Le client n'a pas le choix à ce niveau. En revanche, il choisit le degré de finition et la taille des pièces. Les éléments de nos maisons sont 'dissociables', ce qui rend les maisons adaptables. Nous essayons de rendre la durabilité abordable en rendant tout le trajet préparatoire le plus efficace possible et en évitant un échange de mails interminable avec le client. »

« Être 'résolument conceptuel', cela veut dire que l'enveloppe est livrée en éléments 2D tandis que tous les éléments critiques (installations techniques, salle de bains, cage d'escalier avec gaine technique) sont fabriqués en usine comme des modèles 3D à part entière et sont ensuite livrés sur chantier. » Pour une entreprise faisant partie du groupe Vanhout, principalement axée sur les gros projets, cette concentration sur la construction résidentielle ne semble-t-elle pas étrange ? « Les grands projets de construction non résidentielle précédés par des années de planification sont déjà intensifs et très complexes rien que par les procédures de permis et d'adjudication, ce qui laisse souvent peu de place à l'innovation. Dans la construction résidentielle, on peut tester et apprendre à

maîtriser de nouvelles pratiques. Ensuite, on peut essayer de les développer à plus grande échelle », a conclu Wim Peeters.

Hélène de Troostenbergh, CEO de la start-up **BuildUp**, construit des habitations en usine et les assemble ensuite sur chantier, le tout de façon très efficace. « Construire des maisons off-site n'est pas un risque quand on est bien préparé. Les tendances révélées par l'étude ne sont pas indépendantes les unes des autres. Le besoin de maisons abordables et d'une vague de rénovations (côté demande), la rentabilité du secteur de la construction (côté offre) et notre empreinte écologique sont 3 facteurs qui ont un certain nombre de conséquences. La construction off-site est bénéfique pour nos émissions de gaz à effets de serre car nous construisons avec des matériaux plus légers, en maximisant la digitalisation et la cocréation. Il y a toujours un risque, mais lorsque l'on voit venir le danger, on peut l'anticiper. » Hélène de Troostenbergh travaille depuis 2017 avec Buildwise (qui s'appelait encore le CSTC) au sein du cluster Industrialisation de la construction. Le fait que ce phénomène soit encore plus souvent évoqué aujourd'hui comme une opportunité n'est donc pas une surprise. « Aujourd'hui, nous construisons encore à l'aide de briques et de ciment. Est-ce que ce sera encore le cas dans 2 ans ? Probablement pas ! Être un *early adopter* comporte de grands avantages ! »

Et qu'en est-il de la durabilité ou de la 'guerre des talents' ? « Les bâtiments et la construction proprement dite représentent une très grosse part des émissions mondiales de CO₂ et de la consommation de matières premières brutes. La durabilité n'est donc pas une tendance : c'est un devoir ! Et si vous en êtes convaincu en tant qu'entrepreneur, je ne pense pas que trouver, attirer et garder des talents constituera un problème ! En montrant pourquoi vous faites ce que vous faites, vous attirez des personnes qui partagent votre état d'esprit et votre vision. »

Francis Verstraete de Verstraete.team joue la carte de la numérisation. À cet égard, il souligne l'importance de travailler de façon structurée. Il est important de d'abord identifier les convergences entre différents projets afin de pouvoir mieux s'organiser en tant qu'entreprise. « Avant, pour un seul projet, 3 modèles BIM étaient élaborés par 3 équipes. Cela ne peut pas bien fonctionner. Maintenant, nous avons un projet BIM et une équipe par projet », a expliqué Francis Verstraete. « Désormais, nous calculons en BIM : dessiner, c'est compter ! Un lien est établi avec une base de données de prix à l'unité. Si vous réussissez cela, je peux vous garantir que le projet se déroulera sans accroc. » Y a-t-il une place, chez Verstraete.team, pour l'intelligence artificielle ? « Les entrepreneurs et les bureaux d'études vont développer des modèles BIM regorgeant de données. Ces données sont scindées et nous pensons que l'intelligence artificielle peut offrir une nouvelle dimension à l'avenir, en établissant des liens entre les statistiques de plusieurs chantiers, ce qui nous permettrait d'améliorer les procédures. »

Et la guerre des talents ? « De la pénurie naît la créativité. Nous le livrons pas de 'petits projets'. Au contraire, nous essayons constamment d'améliorer le processus de construction et chaque projet y contribue. Et s'il apparaît clairement que ce n'est pas juste du bla-bla, c'est une motivation pour l'entreprise et ses collaborateurs », a-t-il conclu.

La modératrice a ensuite donné la parole à quelques représentants des menuisiers et des installateurs de techniques : Karel Neyrinck (EEG Group et président de Embuild Vlaanderen), Dirk Peytier (Peytier et Président du CT Chauffage) et Luc Mohymont (EMAC Belgium). « L'évolution vers la cocréation et les équipes de construction est très logique », a affirmé **Karel Neyrinck**. « La complexité est telle que les anciennes méthodes de travail ne fonctionnent plus. Le travail en parallèle, l'attribution du marché au plus offrant, les travaux qui se succèdent... Aujourd'hui, toutes

les parties d'un projet travaillent en équipe – et il y a beaucoup moins de conflits. Cela comporte des avantages pour le client, pour le concepteur et pour l'entrepreneur.

Petit intermède vidéo avec **Jean-Pierre Geerts (Plumco)** qui, en plus d'être installateur, joue de plus en plus le rôle de conseiller. « Je n'ai jamais été un vendeur de produits. J'ai toujours d'abord regardé ce dont le client avait besoin et ce qui était faisable. Les conseils sont de plus en plus importants. Un marché énorme est apparu avec les pompes à chaleur, même s'il ne s'agit pas toujours de la solution optimale. Toutefois, la machine « marketing » qu'il y a derrière laisse souvent les clients en pleine confusion. Il est donc très important, en tant qu'installateur, de pouvoir les informer correctement. »

« La durabilité et la circularité auront un impact beaucoup plus grand dans le secteur de l'installation que ce que pensent actuellement mes collègues. Nous y travaillons à la fédération et le train est en marche. Dans le secteur, nous devons à présent voir comment tirer notre épingle du jeu. Pas facile ! À la Bouwunie, nous essayons aussi de réfléchir sur le plus long terme, par exemple à des aspects comme le chauffage 'as a service' ou la circularité. Une autre tendance qui ressort clairement : la collaboration, c'est l'avenir », a conclu Jean-Pierre Geerts. Une aubaine pour Buildwise : Jean-Pierre utilise l'outil Cpro de Buildwise pour les offres de plus grande ampleur !

Dirk Peytier de l'entreprise **Loodgieterij Peytier** nous a ensuite parlé de la digitalisation au sein de son entreprise. « Cela fait déjà 4 ans que nous avons adopté la numérisation, aussi bien dans le back office que dans le front office ! Nos collaborateurs travaillent avec des tablettes qu'ils utilisent pour des fonctions pertinentes telles que l'appareil photo, le GPS et les bons de commande. Le client remarque lui aussi que cela permet de travailler de façon beaucoup plus dynamique. Notre collaborateur qui se rend sur place a immédiatement accès à tout l'historique et à toutes les informations pertinentes. Fini aussi les gribouillis sur un papier, que le back-office est incapable de déchiffrer. C'est un investissement rentable. En interne, tout va plus vite et le client le remarque tout de suite ! »

Pedro Pattyn de **Pattyn Albert & Cie NV** a remarqué que les clients faisaient de plus en plus souvent des recherches eux-mêmes, mais étaient aussi demandeurs de conseils. « Les clients s'expriment davantage et ont accès à une multitude d'informations. Notre entreprise tente de s'adapter à cette évolution : on rassure le client, on réfléchit avec lui... Il est important que toute l'entreprise ait le même état d'esprit, du tout premier contact jusqu'à la réception ». Et la numérisation ? « Nous nous y sommes mis il y a quelques années déjà. Nous avons commencé par le volet opérationnel, afin de savoir combien un chantier nous coûtait. Une fois que tout était bien en place, nous avons digitalisé la facturation, la comptabilité, le calcul des prix et les offres. Les données qui en découlent peuvent ensuite nous permettre d'encore mieux fixer le prix lors d'un projet suivant ! »

« Pour une entreprise comptant environ 30 collaborateurs fixes, la croissance organique est un processus assez complexe, surtout en raison du manque de main-d'œuvre qualifiée. Nous y remédions en concluant des alliances avec des entreprises semblables, afin de pouvoir aussi nous étendre géographiquement et acheter certains produits à moindre prix », a conclu Pedro Pattyn.

C'était ensuite au tour de **Michel Mohymont** d'**EMAC Belgium** : « EMAC a commencé la digitalisation de son processus de production en 2008. En 2021, nous avons beaucoup investi pour un plus grand déploiement. Aujourd'hui, tout est numérisé, de l'offre à la production. La prochaine étape consistera à utiliser le moins de papier possible. Nous souhaitons ainsi accroître notre précision et notre efficacité, ce qui est crucial quand on parle d'industrialisation. Adapter sa méthode de travail demande aussi des efforts aux membres du personnel. Il faut continuer à les former, parfois les

rassurer ou les convaincre. Et une fois qu'ils ont acquis ces nouvelles compétences, il faut pouvoir les garder !

Juste avant la pause, **Florent Suain, coordinateur du projet BCCC, et William Dockx de chez Shipit** ont expliqué dans quelle mesure ce projet testait de nouvelles solutions logistiques pour le secteur de la construction bruxellois. BCCC est une plate-forme logistique qui permettra de livrer les chantiers bruxellois de façon durable. L'objectif est de rendre la chaîne d'approvisionnement des chantiers plus fiable. Il s'agit par exemple de charger les camions de façon optimale. Au cours de la première année, des livraisons ont été effectuées sur une vingtaine de sites à Bruxelles, ce qui correspondait à 10.000 palettes de matériaux divers, notamment destinés à la réutilisation. Outre la livraison à l'aide de camions, 13 bateaux ont également livré des matériaux de construction à l'entrepôt, soit une économie de 600 camions sur les routes belges et bruxelloises.

La parole aux entrepreneurs (partie 2)

En deuxième partie de soirée, un panel s'est penché sur les implications des mégatendances présentées sur la base de 5 affirmations. Le public a également pu exprimer son avis sur chacune de ces affirmations.

Affirmation 1 : Transition vers une construction plus efficace et plus structurée, avec une réduction des coûts liés aux erreurs

Tom Willemen : « Ces mégatendances ne sont pas isolées. Au contraire : elles se renforcent mutuellement ! Un travail structuré doit nous aider à remédier aux inefficacités actuelles et à relever les défis qui nous attendent. Les erreurs commises sur un chantier doivent nous permettre de tirer des enseignements pour les chantiers suivants. Les outils idéaux à cette fin sont le BIM et l'industrialisation. »

Vicky Dethier (Bouwbedrijf Dethier) : « Chez Dethier aussi, nous nous sommes attelés ces dernières années à améliorer nos procédures. Le BIM nous permet de tout dessiner en 3D au préalable et de réduire autant que possible les coûts liés aux erreurs. De plus en plus de processus internes sont associés au BIM. Une prochaine étape consistera à rendre la construction proprement dite plus efficace, avec encore plus de standardisation, surtout des éléments. »

Affirmation 2 : De nouvelles opportunités et de nouveaux modèles d'entreprise apparaissent

Niko Demeester (Embuild) : « La durabilité nous pose des défis, mais offre également des opportunités. D'abord au niveau de l'utilisation des matériaux. Nous sommes déjà forts en matière recyclage, même s'il n'est pas facile d'arriver à combler les derniers 10 %. La prochaine étape sera de travailler de façon totalement circulaire. Non seulement pour boucler la boucle, mais aussi pour éviter de tomber dans le *downcycling*. Ceux qui sont déjà loin dans le processus ont bien sûr un temps d'avance. Il en va de même d'ailleurs pour les techniques permettant de gérer l'énergie de façon plus durable. »

« Nous avons aussi besoin de faire progresser la rénovation. Aujourd'hui, nous rénovons 1 % des habitations par an et nous devrions viser les 3 %. Cela nécessite une massification de la rénovation, en rénovant non plus maison par maison, mais bien quartier par quartier. Tout cela va modifier le rapport entre le CAPEX et l'OPEX. L'investissement initial sera plus élevé, mais il sera compensé par une baisse du coût d'exploitation des bâtiments. Les entreprises qui parviendront à convaincre le

client de se soucier du coût tout au long du cycle de la vie se démarqueront sur le marché. Et n'oubliez pas : la durabilité, c'est aussi du *hard business*... »

Wim Straetmans (Kairos) : « Aujourd'hui, la durabilité est un passage obligé. Nous développons et construisons avec Kairos et Interbuild et nous avons développé entre-temps une entreprise d'entretien. Cela fait plaisir de développer quelque chose qui sera ensuite construit et que l'on pourra entretenir. Mais le réflexe de durabilité que nous avons, sans aucun doute, n'est pas si facile à transposer dans la pratique quotidienne. Et ce rapport CAPEX-OPEX, avec la hausse des prix de l'énergie et des taux et la demande de rénover le patrimoine belge en dix ans... Notre secteur va devoir bien réfléchir à ce qu'il est capable de faire. »

Affirmation 3 : Les évolutions dans la chaîne de valeur et les nouvelles attentes des clients modifient les rôles et responsabilités et requièrent de nouvelles compétences

Niko Demeester : « Les entrepreneurs et les installateurs sont en fait devenus des intégrateurs. Mais comme les marges sont petites, ils ont besoin de plus gros volumes. Ils commencent donc à regarder sur le marché s'ils peuvent faire plus ou s'ils peuvent reprendre des entreprises. Mais d'autres secteurs dans la chaîne de construction font le même exercice, comme les fabricants de matériaux. "Pourquoi ne pas fabriquer et installer nous-mêmes certains éléments, plutôt que de faire appel à un entrepreneur ?" Citons l'exemple des producteurs de systèmes de climatisation. L'autre option consiste à devenir un acteur de niche, avec moins de volume et plus de marge. Mais le chemin pour y parvenir n'est pas sans embûches... »

Tom Willemen : « L'entrepreneur qui se tourne vers la chaîne de valeur, ce n'est pas un phénomène nouveau. Pensons aux entrepreneurs qui sont devenus promoteurs immobiliers. En raison de la maturité du secteur, le besoin d'étoffer son profil dans la chaîne de valeur n'a fait que croître. Nous l'avons fait aussi chez Willemen, en ouvrant notre propre département d'entretien et en constituant une équipe chargée du financement de projet. »

Affirmation 4 : Réfléchir en termes d'écosystème et de cocréation dans toute la chaîne de valeur devient la nouvelle « norme »

Wim Straetmans : « Notre système est encore fortement axé sur une approche *top-down*. Le client veut quelque chose, le concepteur croit savoir ce que c'est et dessine quelque chose, des prix sont demandés et on pense que le résultat final correspond à ce que le client voulait. Mais ne passe-t-on pas trop vite à côté des connaissances qui existent et qui seraient davantage mises en avant par une approche *bottom-up* ? La digitalisation peut jouer un rôle dans ce sens lorsqu'elle permet de créer une plate-forme dans laquelle le modèle BIM laisse automatiquement la place à la cocréation. Pour le moment, on est encore beaucoup confronté aux inconvénients (surcharge de travail) et on en cherche encore les avantages. Cela commence tout doucement avec le BIM, mais il n'y a pas encore véritablement de cocréation. Au contraire, on observe encore souvent une 'guerre entre les talents'. On se bat les uns contre les autres, on se souffle les contrats. »

Vicky Dethier : « La collaboration est une de nos valeurs clés ! Dans ce sens, nous apprécions les projets *design & build*. Les pouvoirs publics doivent aussi apporter leur contribution, par exemple en simplifiant la méthode d'adjudication. Le système classique donneur d'ordre-architecte-bureau d'études-entrepreneur-sous-traitants manque d'efficacité, surtout au vu des faibles marges, parce qu'on se concurrence au sein du même projet. En collaborant mieux et en utilisant davantage les forces de chacun, on peut accroître les marges et quand même offrir une véritable plus-value au client. Espérons que la confiance mutuelle puisse grandir un peu dans le secteur ! »

Affirmation 5 : Le secteur doit réfléchir sur le long terme afin de pouvoir faire face aux imprévus à l'avenir

Niko Demeester : « J'ai récemment discuté avec quelqu'un du secteur du transport. Il m'expliquait que la politique du *just-in-time* et le peu de marge de manœuvre l'empêchaient de faire de temps en temps un pas de côté pour évaluer ou rectifier le tir, pour suivre les innovations sur le marché, etc. Dans notre secteur, nous voyons cela de plus en plus : nous devons commencer à réfléchir au-delà des projets. J'aimerais que l'on s'écarte de termes tels que « chantier de construction » et « projet de construction », car ils mettent trop l'accent sur le côté temporaire. Nous devons davantage réfléchir à plus long terme. "Nous vous construisons quelque chose qui sera encore là dans 20-30-100 ans et nous restons à vos côtés, dans l'un ou l'autre rôle." Et cela peut nous ouvrir la porte d'un monde totalement nouveau. »

Tom Willemen : « Je suis heureux que nous ayons pu entendre ce soir de nombreuses entreprises qui agissent déjà en pratique et en récoltent les fruits. Ces 10 mégatendances et ces 5 implications ont également fait apparaître trois thèmes généraux : la digitalisation, la durabilité et les compétences des collaborateurs. Comme nous avons pu l'entendre aujourd'hui, ce ne sont plus des termes à la mode. Ce sont des aspects qui doivent permettre à notre secteur de changer notre société à moyen et long termes. De tenir les rênes et de ne pas subir ce que d'autres nous imposent. »

« Concernant la durabilité, les pouvoirs publics, les clients et les collaborateurs sont demandeurs ! Ces collaborateurs vont eux-mêmes devoir acquérir de nouvelles compétences : dans la technique du métier, mais aussi des soft skills, des compétences informatiques, etc. Et nous devons aussi mieux collaborer : non pas chercher à avoir raison, mais trouver ensemble une meilleure solution. Il n'y aura pas de pertes d'emploi dans notre secteur, mais plus de travailleurs avec, certes, des compétences différentes. Et nous devons aussi les aider dans cette évolution. Pour tout cela, ici chez Buildwise, nous sommes véritablement au bon endroit ! »

Le mot de la fin est revenu au CEO de Buildwise, Olivier Vandooren : « Buildwise n'est plus seulement un partenaire de connaissance, mais est devenu un partenaire d'innovation. Le Comité de vision joue un rôle crucial à cet égard et devient une source d'inspiration pour le Comité permanent et les Comités techniques. En UE, nous figurons dans le top 5 des pays les plus innovants, selon le Forum économique mondial. L'évolution du nombre de brevets déposés par le secteur belge de la construction ces 20 dernières années a par ailleurs été deux fois plus importante que pour les autres secteurs. La modernisation de la construction est en marche et le nombre croissant de trajets d'innovation engagés par les entreprises avec l'appui de Buildwise le confirme. » Enfin, Olivier Vandooren a cité l'exemple d'une PME, Steegmans Construct, qui a réussi à faire grimper sa marge bénéficiaire de 1 à environ 16 % en 5 ans, en collaboration avec Buildwise. Comment ? En introduisant progressivement des améliorations qui correspondent toutes aux implications exposées dans l'étude de KPMG : analyse des coûts, industrialisation, digitalisation, *lean*, réflexion en termes d'écosystème, etc. C'est cette collaboration, cette cocréation qui est notre devise depuis déjà quelques années chez Buildwise : Ensemble, on est plus forts et on va plus loin ! »