

UNE PREMIÈRE CONSTRUCTION BIENTÔT TERMINÉE DANS LA RÉGION

# Le Finlandais Polar Life Haus investit la région

► Patrick URBAIN

La société douaisienne Style Villa commercialise depuis mars 2009 les maisons en bois du groupe finlandais Polar Life Haus. Son fondateur, Philippe Stivala, a délaissé la construction classique pour le bois et s'en porte très bien malgré la crise...

Plus on s'approche du vote des deux lois du Grenelle de l'environnement et plus la pression pèse sur le marché de la maison en bois. La demande augmente et l'offre propose les produits les plus divers. Fort d'une expérience de 25 ans dans la maison individuelle, un Pecquencourtois expérimenté a décidé, en 2003, de créer son entreprise de commercialisation de maisons individuelles, sur la région dans un premier temps. En effet, Philippe Stivala a fait le tour des grosses sociétés de construction. Au fil des ans, sa maîtrise du marché, due à un quart de siècle de relations commerciales avec une clientèle de plus en plus exigeante, l'a amené à faire du sur-mesure. Or, les structures pour les-



M. et Mme Harbonnier et Philippe Stivala (à droite) assistent au montage de la première maison finlandaise de Nœux-les-Mines.

D. R.

quelles il officiait ne lui permettaient plus d'évoluer et de progresser dans ce sens. Le 2 janvier 2003, il franchit le Rubicon et crée sa société à Pecquencourt, Style Villa, qui devient EURL un peu plus tard, pour mieux répondre aux réalités du marché.

**Question de confiance.** Entre-temps, c'est-à-dire entre janvier 2003 et mars

2009, Philippe Stivala se fait une place, sa place... La première année est "perdue" si l'on peut dire. "Je n'ai concrétisé qu'une seule affaire, sourit-il. J'ai consacré l'essentiel de mon temps à me faire un nom, à me faire connaître. Un point de passage obligé, financièrement douloureux, mais c'est un métier où le rapport de confiance avec le client est aussi primordial que l'aspect financier et la fiabilité du produit." La seconde année, une autre réalisation survient ainsi qu'une opération portes ouvertes, la machine est lancée grâce au bon vieux bouche à oreille, classique mais très performant. "Mon rôle n'est pas de construire mais de mettre en présence le client avec un entrepreneur principal, le constructeur, et des prestataires. Je suis un coordinateur de travaux, un peu comme un médecin généraliste qui oriente ensuite le patient vers tel ou tel spécialiste." Et comme Philippe Stivala est persuasif et passionné, la clientèle répond. Style Villa surfe alors jusqu'en 2007-2008 sur un marché régional porteur. ►►►

## Assemblé en 15 jours !

Le premier chalet finlandais est donc monté depuis le 15 juillet. Début novembre, il sera habitable. Une équipe de techniciens de Polar Life Haus est venue de Bavière (région d'Ulm), d'où elle rayonne sur l'Europe. Alain et Françoise Harbonnier attendaient depuis deux ans une telle construction sur une zone de Nœux-les-Mines (rue Jean-Jaurès) consacrée uniquement à la maison en bois sous toutes ses formes. Leur choix a été toujours été de disposer d'une maison naturelle, noble, saine, en bois massif d'abord pour la qualité de vie et le rapport économie d'énergie-prix.

Ce chalet est un plain-pied avec trois chambres, séjour, salle de bains, cuisine et garage, mais bien des espaces peuvent être encore libérés sous les combles imposants ; 135 m<sup>2</sup> sont habitables avec le garage de 25 m<sup>2</sup>. Le chauffage se fera via un poêle à granulés-bois, choix des propriétaires.

►►► La crise, terme qu'il réfute parce que trop imprécis, Philippe Stirvala la voit arriver dans sa profession en 2008, quand le marché se resserre assez soudainement. Mais jusqu'à présent il n'en souffre pas. Ce qui l'embête par contre, c'est la nature de la concurrence qui se fait chaque mois de plus en plus pressante : "On voit effectivement débarquer des sociétés est-européennes aux prix imbattables. Il faut donc trouver une parade pour ne pas abandonner les marchés."

**Un produit qui mérite son prix et sa clientèle.** C'est dans la haute qualité que Philippe Stirvala va trouver la solution, se dégageant par la même occasion de la problématique du *low cost*. En 2008, il tombe, via Internet, sur un constructeur finlandais. A Ritola-Työsä, entre forêt et lacs, la société Polar Life Haus produit et scie sur place du sapin blanc du Nord et de l'épicéa nordique. Le principe est simple : plusieurs types de maisons sont en catalogue, du chalet imposant (modèle + villa) à la maison moderne, appelant tôt ou tard au passage à la maison passive,

déjà par ses formes très adaptées (modèle + Huvilat). Une fois le choix du client fait, le bois – des madriers massifs de 180 mm d'épaisseur – sont expédiés sur le chantier et montés par des équipes finlandaises basées le plus souvent en Allemagne. En 15 jours, un chalet est assemblé. Pour l'isolation, argument commercial et financier de première importance, deux formules sont possibles : ou le madrier avec isolation intégrée, ou le madrier brut, échangeur thermique naturel.

**Plus qu'un effet de mode.** Déjà convaincu par l'avenir du bois dans la construction, Philippe Stirvala rencontre les dirigeants finlandais à Strasbourg et Lens et obtient, pour la moitié Nord de la France dans un premier temps, la commercialisation de ces produits.

Notre entrepreneur est optimiste... "J'ai affaire à une clientèle de qualité qui, très souvent, recherchait ce style de maison depuis un bon moment déjà. Ces gens sont passionnés, compétents, savent exactement ce qu'ils veulent et sont prêts à payer plus cher pour obtenir la maison dont ils rêvent. Le

surcoût est de 50% au départ mais il baisse en fonction de la surface habitable réelle de la maison." Les 50% peuvent passer alors à 40, 30 voire 20%<sup>1</sup>. Et évidemment, les économies d'énergie inhérentes à ce style de maison font vite baisser les factures, mais cela la clientèle le sait déjà... "Il y a certes un effet de mode dans la maison individuelle en bois massif, reconnaît Philippe Stirvala. Mais cette mode-là est appelée à durer. Dans les prochaines années, les normes d'isolation et de consommation d'énergie vont transformer les maisons, les incitations vont devenir obligatoires et les entrepreneurs et artisans qui sont déjà sur ce marché auront une avance déterminante sur les retardataires."

**Parcours d'obstacles.** Le marché est inégal. En région parisienne, la demande est importante. Elle commence à se manifester dans l'Aisne et la Somme. Dans notre région, elle reste timide. La jeune société Style Villa a déjà installé un chalet finlandais à Nœux-les-Mines, d'autres sont en construction mais dans d'autres régions de France. On

peut donc prudemment parler de frémissement du marché alors que la crise, des crédits et de leurs garanties notamment, pose plus de problèmes au client qu'au producteur, mais finalement... Deux obstacles au développement de la maison en bois sont à déplorer selon Philippe Stirvala. D'abord la frilosité et même le blocage pur et simple de beaucoup de maires qui interdisent ce produit sur leur commune. Incompétence, peur de la concurrence locale ? Puis, il y a l'obstacle à la publicité et l'information. L'entrepreneur s'explique : "Je suis comme d'autres revendeurs ou coordinateurs de travaux ou encore bureaux d'études : catalogué de 'faux constructeur' par la fédération du bâtiment. Donc marginalisé et exclu des rencontres avec d'autres professionnels. Or, se rencontrer et échanger est pour moi vital, ainsi que faire savoir ce que je fais et faire connaître les produits finlandais. Les réseaux professionnels et la communication sont le nerf de cette guerre."

1. Un chalet en bois massif finlandais avoisine les 200 000 euros.

Contact : [www.polarlifehaus.com](http://www.polarlifehaus.com)

## ► Une formation à l'écoconduite à la CCI de Dunkerque

EN BREF

Parce que les émissions de CO<sub>2</sub> sont la principale cause du réchauffement climatique, et parce que le transport représente l'un des plus gros postes de dépense dans les entreprises, les industriels gravelinois ont décidé de réagir. Après l'étape du bilan carbone, une des actions retenues par le club de zone Gravelines entreprendre est la formation à l'écoconduite. Inspirée d'un concept mis en place par une filiale de La Poste, cette formation promet une économie de 20% en consommation de carburant et une baisse significative du nombre d'accidents. Son secret : conjuguer développement durable avec conduite responsable. Programmée sur une demi-journée, l'intervention (51€ HT par salarié) est courte, "donc s'adapte à tous les types d'entreprises, y compris les TPE", relève Thierry Bosschaert, à la CCI, mais elle est surtout très concrète. Après trente minutes de théorie, les stagiaires passent à la pratique : trois heures de conduite sous observation. Un ordinateur de bord enregistre dans un premier temps les bonnes et mauvaises manières du conducteur. Le formateur distille ensuite les nouvelles consignes que le stagiaire suit à la lettre. Après quoi l'ordinateur retranscrit les différences entre les deux conduites, et surtout l'économie réalisée. Le cocktail idéal pour mettre les ressortissants sur la bonne voie !

Le concept, rapatrié par la CCI de Dunkerque, a fait des émules au-delà du cercle des industriels gravelinois. Industriels, commerçants et collectivités de toute la circonscription se montrent très intéressés. Devant un tel engouement, la CCI a rapidement recruté son formateur et investi dans un véhicule équipé pour démarrer les premiers stages dès la rentrée. Plus de 70 dates sont d'ores et déjà réservées ! S.A.