



## Bâtir et intégrer pour une valeur ajoutée partagée

Un nombre croissant de constructeurs immobiliers proposent des cuisines intégrées dans leurs logements, et les fabricants d'appareils encastrables manifestent un intérêt aussi croissant pour ce marché du contract. Nous avons réuni Nicolas Grizard et Frédéric Duseaux, directeurs commerciaux de MGM Constructeur et de Novy France, deux firmes ancrées dans le premium, pour connaître les motifs de cette tendance durable.

Culture Cuisine : Les équipements et appareils ménagers constituent-ils selon vous aujourd'hui un minimum requis pour les acheteurs de biens immobiliers, ou sont-ils une véritable valeur ajoutée permettant de les séduire, en confortant le positionnement haut de gamme des appartements ou maisons ?

Nicolas Grizard (MGM Constructeur) : *« Ils sont les deux à la fois. MGM Constructeur vend très majoritairement des appartements de montagne entièrement meublés et équipés, servant pour des résidences de tourisme de haut standing (4 et 5 étoiles). De fait, les appareils ménagers y sont obligatoirement installés en état de fonctionnement. Nos prestations comprennent également des salles de bains, espaces de rangement et cuisines entièrement équipés dans les logements en copropriété classique, à la grande satisfaction de nos clients. Les appareils électroménagers y sont considérés comme de véritables atouts de séduction, et le choix de marques premium ou haut de gamme participe activement à notre positionnement et à notre image.*

Frédéric Duseaux (Novy France) : *Chez Novy, nous abordons notre démarche auprès des constructeurs immobiliers non seulement au travers des produits, mais aussi et surtout au travers des services que nous devons apporter. Même si nos appareils présentent un niveau*



*élevé de performance et de fiabilité avec une garantie total de 5 ans pièces et main d'œuvre, nous accordons une importance cruciale à la nécessité de travailler de concert avec les constructeurs pour définir les solutions les mieux adaptées à leurs problématiques. C'est l'une des fonctions majeures de notre bureau d'études intégré. Lorsqu'un appareil ne fonctionne pas ou que sa réparation ou son remplacement ne se font dans des délais rapides, les résidents ont une image négative du constructeur ou du promoteur, qu'ils soient propriétaires du logement ou simples locataires en vacances dans une résidence de tourisme. Il est donc essentiel de réfléchir et de mettre en œuvre en amont des solutions permettant d'éviter ces désagréments.*

Culture Cuisine : Quels sont chez MGM les critères essentiels dans le choix des appareils pour satisfaire cette ambition de séduire vos clients ?

*Nicolas Grizard (MGM Constructeur) : Outre la qualité, plusieurs paramètres entrent en ligne de compte, tels que le confort d'utilisation, l'esthétique générale des gammes de produits et leur positionnement en rapport avec notre image. Le prix a bien sûr une incidence, car nous devons équiper 300 logements par an.*

Culture Cuisine : A l'image du groupe MGM, un nombre croissant de promoteurs et constructeurs immobiliers proposent des cuisines intégrées dans leurs logements, et un nombre également croissant de fabricants d'appareils encastrables manifestent leur intérêt pour ce marché du contract. Pensez-vous qu'il s'agit d'un phénomène conjoncturel ou bien d'une tendance durable ? Et, dans ce dernier cas, pensez-vous qu'elle va se démocratiser en concernant également l'habitat moyen de gamme ?

*Frédéric Duseaux (Novy France) : Il est difficile de répondre de manière tranchée à cette question. Si l'on considère les logements de cœur de marché et de la gamme légèrement supérieure, proposer d'emblée des cuisines équipées est un levier pour accélérer la vente des programmes immobiliers. Pour ces cas bien spécifiques, c'est souvent le fait d'opérations ponctuelles dont la finalité est avant tout commerciale et conjoncturelle. En revanche, dans le cadre de résidences premium ou haut de gamme telles que le propose MGM, je pense que cette prestation s'inscrit dans un mouvement durable et dans la volonté de délivrer des solutions complètes, tout en permettant au client de choisir la décoration correspondant le mieux à ses goûts.*

*Cette fois, l'intégration de cuisines équipées avec les meilleurs appareils possible est motivée par la volonté de cohérence en termes d'image et de réputation. C'est dans cette stratégie que Novy entend s'inscrire au mieux, en restant activement à l'écoute des besoins des divers constructeurs et promoteurs immobiliers, voire en étant pour eux une véritable force de proposition leur permettant d'améliorer leurs prestations.*

*Nicolas Grizard (MGM Constructeur) : Encore une fois, je dois rappeler que la situation est spécifique dans le cadre des résidences de tourisme de montagne dont les cuisines doivent être équipées depuis longtemps, sinon toujours. Il ne s'agit donc pas d'un phénomène conjoncturel. Pour les autres types de logements, dédiés aux résidences principales, cela dépend des segments de gammes dans lesquelles interviennent les constructeurs et promoteurs immobiliers. Cela dit, je ne pense pas que cela soit un phénomène de mode, mais qu'au contraire les offres d'appartements ou de maison livrés clé en main vont se généraliser, sans aller toutefois jusqu'à*



concerner les logements sociaux. Cette prestation continuera d'être l'un des critères des segments premium et haut de gamme.

Culture Cuisine : Enfin, estimez-vous que les acteurs de l'immobilier et de l'électroménager travaillent suffisamment de concert, ou qu'ils devraient rendre leurs relations plus étroites et développer par exemple des gammes spécifiques ?

*Nicolas Grizard (MGM Constructeur) : Ces relations sont développées chez MGM qui est fidèle aux entreprises de prestations de services avec lesquelles nous travaillons. Nous essayons de suivre régulièrement les tendances en termes de matériaux, de couleurs et de technologies. Nous soumettons nos desiderata à notre partenaire Aquatech et en retour nous écoutons ses conseils en termes d'équipements et de décoration domestiques. Nos échanges bilatéraux sont donc fluides, réguliers et constructifs. Ils se concrétisent par la conception de cuisines à l'esthétique personnalisée dans leurs divers éléments en fonction de nos logements.*

*Frédéric Duseaux (Novy France) : De manière générale, je pense que les fabricants de cuisines entretiennent des relations déjà étroites avec les acteurs de l'immobilier avec lesquels ils travaillent. En revanche, les fabricants d'appareils ménagers ont peut-être encore un peu de chemin à faire pour se rapprocher des constructeurs et promoteurs et appréhender leurs différents besoins. La démarche la plus essentielle est à mon avis de répondre aux problématiques avant-même la vente des appareils, toujours dans ce même souci de s'adapter à chaque constructeur, voire à chacun de ses chantiers. »*

✚ Propos recueillis par Jérôme Alberola



LE CRISTAL DE JADE