



ÉTUDE DE CAS · MÉTHODE EOC

Construction hors-site : comment lancer et commercialiser une nouvelle solution, côté industriel et côté prescripteur

Grégory Tossen, fondateur d'EOC Consulting · 4 octobre 2026

www.eoc-consulting.fr

EN RÉSUMÉ

Le hors-site pèse **3 à 5 %** ([Hors Site France / BXB, 2026](#)) de la construction en France, et la filière vise **15 à 20 % à 10 ans**. La technique ne suffit pas : il faut valider le procédé auprès des assureurs, construire une offre, la faire prescrire, puis la vendre. Cette étude déroule la méthode EOC des deux côtés, phase par phase.

Une démonstration de méthode, pas un cas client

Cette étude décrit comment nous structurons un lancement hors-site. Elle ne raconte pas une mission et ne cite aucune entreprise cliente. Les chiffres viennent de sources publiques, liées et datées.

Où en est le hors-site en France ?

Il reste marginal : **3 à 5 %** ([Hors Site France / BXB, 2026](#)) de la construction. La filière vise **15 à 20 % à 10 ans**, et les donneurs d'ordre signataires de son engagement visent **50 % de hors-site en 2031** ([Hors Site France / BXB, 2026](#)).

L'écart avec nos voisins montre la marge : **environ 20 %** en Allemagne, **environ 90 %** en Suède, selon la même source. Hors Site France compte **plus de 130 adhérents** ([Hors Site France / BXB, 2026](#)).

Le marché en chiffres

Indicateur	Valeur et source
Part du hors-site dans la construction, France	3 à 5 % (Hors Site France / BXB, 2026)
Objectif de la filière	15 à 20 % à 10 ans (Hors Site France / BXB, 2026)
Part du hors-site, Allemagne / Suède	environ 20 % / environ 90 % (Hors Site France / BXB, 2026)

Indicateur	Valeur et source
Marché modulaire France, tout préfabriqué confondu	4,9 Md\$ en 2025, 5,95 Md\$ en 2030 projetés, soit 3,9 % par an (MarketsandMarkets, 2025)
Modulaire industrialisé : chiffre d'affaires, effectif, surface installée	854 M€, 3 688 salariés, 439 000 m² (ACIM, via Batiweb, 2019)

Attention aux périmètres : l'estimation de MarketsandMarkets couvre tout le préfabriqué, celle de l'ACIM le seul modulaire industrialisé, à une autre date. Les deux ne s'additionnent pas et ne se comparent pas directement.

Quels sont les quatre niveaux d'industrialisation ?

La filière distingue **quatre niveaux** ([Hors Site France / BXB, 2026](#)) : l'ossature 1D, les panneaux 2D, le modulaire volumétrique 3D et les composants non structurels. Plus on monte en niveau, plus l'usine fait le travail, et plus la conception doit s'y plier tôt.

Niveau	Ce qui sort d'usine	Usages courants	Ce que garde le prescripteur
Ossature 1D	Éléments linéaires : poteaux, poutres, ossature bois ou métallique (LSF)	Maisons, extensions, surélévations	Toute la conception, l'enveloppe, le second œuvre
Panneaux 2D	Murs, planchers et toitures en panneaux, parfois isolés et menuisés	Maisons individuelles, petits collectifs, surélévations	Le plan, l'architecture, la coordination des lots
Modulaire 3D	Volumes complets, équipés et finis	Logements, résidences, bureaux, écoles	L'implantation, les fondations, les raccordements et interfaces ; un plan contraint par la trame

Niveau	Ce qui sort d'usine	Usages courants	Ce que garde le prescripteur
Composants non structurels	Salles de bains, gaines techniques, éléments de façade	Tous types d'ouvrages	La structure et l'essentiel du chantier

Pourquoi lancer une solution hors-site maintenant ?

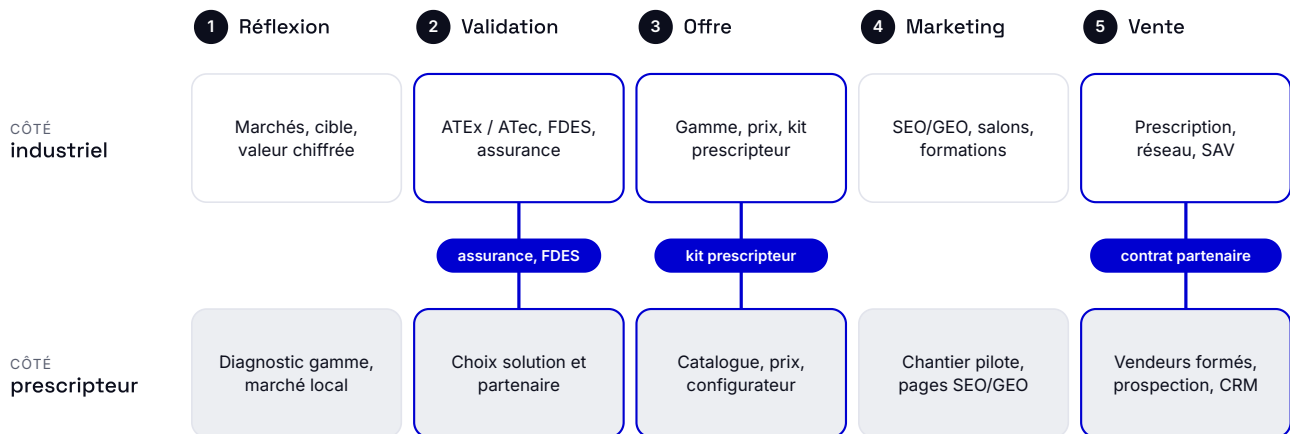
Parce que la réglementation, l'argent public et la tension sur les chantiers poussent dans le même sens. Le premier qui sait vendre sa solution prend la place auprès des prescripteurs.

- **La RE2020 se durcit.** Les seuils carbone de construction (Ic construction) ont été abaissés d'**environ 15 % au 1er janvier 2025** ([FFB, 2025](#)), avec de nouvelles étapes en **2028 et 2031**. Les systèmes légers et préfabriqués ont des arguments à faire valoir, à condition de les documenter (FDES).
- **France 2030 finance la filière.** L'appel à projets CRHOS, opéré par l'ADEME, a été lancé le **1er mars 2023** (info.gouv.fr, 2023) pour financer des usines de préfabrication et de la R&D. Il a désigné **28 lauréats le 13 novembre 2024**, avec **plus de 1 000 emplois** visés et un gain estimé de **15 %** ([DGE, 2024](#)) sur les délais, les nuisances et les coûts.
- **La main-d'œuvre de chantier manque.** Produire en atelier déplace une partie du travail vers des postes plus stables et moins exposés aux intempéries.
- **Le foncier est rare.** Surélévations, dents creuses, sites occupés : là où le chantier doit être court et discret, le hors-site a un avantage réel.

Où se rencontrent les deux parcours ?

Industriels et prescripteurs avancent en parallèle et se croisent trois fois : à la validation (assurance et FDES), à l'offre (le kit prescripteur) et à la vente (le contrat partenaire). Si l'un des deux est en retard à l'un de ces rendez-vous, le projet s'arrête.

Industriels et prescripteurs suivent les mêmes cinq phases et se rencontrent trois fois



Chaque parcours compte six étapes, regroupées ici en cinq phases communes.

- **Côté industriel** : Réflexion, Validation, Offre et Marketing correspondent chacune à une étape. La phase Vente couvre la commercialisation, puis le déploiement et la fidélisation, qui en sont le prolongement.
- **Côté prescripteur** : Réflexion = diagnostic de la gamme. Validation = choix de la solution, puis choix du partenaire et extension d'assurance. Offre = construction de l'offre. Marketing = opération pilote et pages SEO et GEO. Vente = déploiement commercial.

Côté industriel : quelles étapes pour lancer sa solution ?

Six étapes, chacune avec un livrable. L'ordre compte : vendre avant d'avoir validé le procédé, c'est demander aux prescripteurs de porter un risque d'assurance à votre place.

PHASE RÉFLEXION

1. Réflexion stratégique

Choisir les marchés où la solution gagne vraiment (logement collectif, maison individuelle, tertiaire, extension, surélévation), identifier qui achète et qui prescrit, puis chiffrer la valeur apportée face au traditionnel : délai, coût global, carbone, nuisances de chantier. Une valeur non chiffrée ne se vend pas à un maître d'ouvrage.

Livrable : Note de positionnement : marchés prioritaires, cibles, proposition de valeur chiffrée sur vos propres données, objectifs.

PHASE VALIDATION

2. Validation technique et assurantielle

Choisir la bonne voie d'évaluation (ATEX, Avis technique, ou ETE complétée d'un DTA), préparer la FDES et ouvrir tôt le dialogue avec les assureurs. Tant que le procédé n'est pas évalué, chaque prescripteur et chaque entreprise de pose porte un risque d'assurance qu'il refusera.

Livrable : Feuille de route d'évaluation, attestation partageable avec les prescripteurs, FDES planifiée sur INIES.

PHASE OFFRE

3. Création de l'offre et du kit prescripteur

Fixer la gamme, les prix, les conditions et la répartition des responsabilités (fourniture, pose, SAV). Puis assembler le kit qui rend la solution facile à spécifier : CCTP type, objets BIM, FDES, détails techniques, guide de conception, guide de pose, configurateur.

Livrable : Catalogue, grille tarifaire, conditions de vente et kit prescripteur complet.

PHASE MARKETING

4. Marketing

Répondre en ligne aux questions des prescripteurs et des maîtres d'ouvrage (pages SEO et GEO, cas d'usage, réponses sur l'assurance et le carbone), choisir quelques salons et organiser des formations. Le but n'est pas la notoriété : c'est d'entrer dans les projets assez tôt.

Livrable : Plan marketing, contenus de prescription, calendrier des salons et formations.

PHASE VENTE

5. Commercialisation

Choisir les canaux (prescription directe, partenaires agréés, apporteurs, appels d'offres, négoce), organiser la force de vente et suivre chaque projet par phase dans un CRM, de l'esquisse à la commande.

Livrable : Plan de prospection, organisation commerciale, CRM paramétré par phase de projet.

PHASE VENTE (PROLONGEMENT)

6. Déploiement et fidélisation

Animer le réseau de partenaires, tenir le SAV, documenter chaque chantier livré et transformer les références en arguments. Cette étape prolonge la vente : sans elle, chaque nouveau projet repart de zéro.

Livrable : Tableau de bord commercial, programme partenaires, bibliothèque de références chantier.

Deux repères pour l'étape de validation : un Avis technique ou un DTA est délivré par un Groupe spécialisé et reste valable **2 à 7 ans** ([AFGC / CSTB, 2025](#)) ; une évaluation par tierce partie réduit la perception du risque par l'assureur. Pour la FDES, la base INIES recensait **3 630 FDES fin 2023** couvrant **157 143 références commerciales**, puis **plus de 5 000 déclarations environnementales au 11 juin 2024** ([INIES, 2024](#)) : un

prescripteur qui ne trouve pas la vôtre en choisira une autre. Le détail des voies d'évaluation est dans notre guide [ATEx, Avis technique ou DTA](#).

Côté prescripteur : quelles étapes pour ajouter le hors-site à son offre ?

Six étapes, chacune avec un critère de passage : tant qu'il n'est pas rempli, on ne passe pas à la suivante. Ce parcours concerne les maîtres d'œuvre, constructeurs, architectes, courtiers en travaux et entreprises générales.

PHASE RÉFLEXION

1. Diagnostic de la gamme

Repérer où le hors-site répond à une demande que vous servez mal aujourd'hui : délais trop longs, extensions et surélévations, chantiers en site occupé, terrains difficiles d'accès. Et regarder ce que propose déjà la concurrence sur votre marché local.

Critère de passage : Un segment identifié où le hors-site vous donne un avantage que vous savez expliquer à un client.

PHASE VALIDATION

2. Choix de la solution : 2D ou 3D, bois, acier ou béton

Choisir le niveau d'industrialisation et le matériau qui collent à vos chantiers types. Le 2D laisse plus de liberté de plan ; le 3D va plus vite sur site mais impose sa trame dès la conception.

Critère de passage : Une solution compatible avec vos chantiers types, vos équipes et votre zone d'intervention.

PHASE VALIDATION

3. Sélection du partenaire industriel et extension d'assurance

Auditer le partenaire : santé financière, évaluation technique en cours de validité, capacité de production, zone livrée, SAV, et un second fournisseur possible. Puis déclarer le procédé à votre assureur et obtenir son accord écrit.

Critère de passage : Accord écrit de votre assureur sur le procédé, et contrat partenaire signé.

PHASE OFFRE

4. Construction de l'offre

Bâtir le catalogue, les prix, un configurateur simple et la répartition des responsabilités entre vous, l'industriel et les entreprises de pose. Le client doit savoir qui fait quoi et qui répond de quoi.

Critère de passage : Prix de vente et marge calculés sur un projet réel, responsabilités écrites.

PHASE MARKETING

5. Opération pilote

Réaliser un premier chantier, mesurer les écarts (délais, coûts, interfaces), le documenter et le publier : photos, retour d'expérience, pages SEO et GEO. Le pilote sert à apprendre, puis à prouver.

Critère de passage : Pilote livré, écarts analysés, référence publiable.

6. Déploiement commercial

Former les vendeurs à l'argumentaire et aux objections (assurance, revente, financement), lancer la prospection et suivre les projets dans le CRM.

Critère de passage : Argumentaire testé en rendez-vous, objectifs de vente fixés et suivis.

Pour l'opération pilote en 3D, l'AQC tire de ses retours d'expérience des points de vigilance précis : figer le système et la trame dès l'esquisse, anticiper les délais de validation technique, maîtriser les tolérances, le transport et le stockage, protéger les modules contre l'eau, prévoir une cellule test et soigner les interfaces avec les lots réalisés sur site ([AQC, 2025](#)). Le parcours complet est détaillé dans [intégrer le hors-site à son offre](#).

Quel modèle d'intégration choisir quand on est prescripteur ?

Il en existe trois, du plus léger au plus engageant. Le bon choix dépend de ce que vous voulez contrôler, pas seulement de ce que vous pouvez investir.

Modèle	Investissement	Marge	Contrôle	Pour qui
Apporteur ou distributeur	Faible	Commission ou remise	Faible : l'industriel conçoit, produit et peut poser	Courtiers en travaux, entreprises qui veulent tester la demande
Achat de kits et pose	Moyen : équipes, outillage, stock	Marge sur la fourniture et la pose	Moyen : vous maîtrisez le chantier, pas la fabrication	Constructeurs, entreprises générales
Atelier en propre	Élevé : site, machines, personnel	La plus forte, si le volume suit	Élevé : conception, fabrication et pose	Acteurs qui ont déjà un volume régulier

Un risque traverse les trois modèles : celui que le rapport Michel-Rivaton décrit pour la maîtrise d'œuvre, devenir un « simple ensemblier » de produits conçus ailleurs. La parade tient dans l'offre : garder la conception, la relation client et la coordination, ce que l'usine ne fait pas.

Par quels canaux un industriel vend-il sa solution ?

Par cinq canaux, qui se combinent. La prescription directe crée la demande ; les autres la convertissent ou l'étendent.

Canal	Cible	Contrôle	Coût commercial
Prescription directe	Architectes, bureaux d'études, maîtres d'œuvre	Élevé	Élevé : technico-commerciaux, cycle long
Réseau de partenaires agréés	Constructeurs, entreprises générales, poseurs	Moyen : charte, formation, contrat	Moyen : animation du réseau
Apporteurs et courtiers	Particuliers et petits maîtres d'ouvrage	Faible	Variable : rémunéré au résultat
Appels d'offres et accords-cadres	Bailleurs, collectivités, grands donneurs d'ordre	Moyen : cahier des charges imposé	Élevé : réponse, références exigées
Négoce	Artisans et entreprises de pose	Faible : le distributeur arbitre	Faible à moyen : remises, animation

Pour la prescription directe, le vivier est large : les bases de veille projets suivaient **plus de 20 000** ([Batiweb, 2016](#)) architectes et bureaux d'études actifs. Le travail consiste à repérer les projets en amont, avant que le système constructif soit figé. Notre guide [faire prescrire un système constructif](#) détaille le kit et l'organisation.

Quels sont les pièges qui font échouer un lancement ?

Quatre reviennent : l'assurance traitée trop tard, la dépendance à une usine, un coût qui ne baisse pas faute de volume, et une exécution 3D sous-estimée. Aucun n'est technique au sens strict : ce sont des erreurs de lancement.

L'assurance traitée après la première vente

Seules les techniques courantes (DTU, règles acceptées par la C2P) sont couvertes d'office. Un procédé non courant demande un Avis technique, une ETE complétée d'un DTA, ou une ATEEx, et l'accord écrit de l'assureur. Ne pas l'informer expose à supporter seul les conséquences d'un sinistre ([FFB](#)). Voir [assurer une technique non courante](#).

La dépendance à une seule usine

Au Royaume-Uni, TopHat a fermé son usine 3D en **octobre 2024** faute de commandes, après **87 M£** ([PBC Today, 2024](#)) de pertes cumulées. Le rapport Michel-Rivaton chiffrait une usine à **au moins 25 M£**, à amortir sur **environ 1 000 unités par an** ([Rapport Michel-Rivaton, 2021](#)). Pour un industriel, cela veut dire sécuriser un carnet de commandes avant d'investir ; pour un prescripteur, prévoir un second fournisseur.

Un coût qui ne baisse pas sans volume

Sans effet volume, le même rapport estimait le surcoût à **15 à 20 %** ([Rapport Michel-Rivaton, 2021](#)) face au traditionnel, alors que **80 à 85 %** des travaux seraient réalisables en usine, contre **à peine 10 %** au moment du rapport. À l'échelle, les gains peuvent atteindre **jusqu'à 50 %** sur les délais et **jusqu'à 20 %** ([McKinsey, via Consultancy.uk, 2019](#)) sur les coûts. Entre les deux, c'est le volume vendu qui fait la différence : un sujet commercial avant d'être industriel.

L'exécution 3D sous-estimée

Trame non figée, validations techniques tardives, tolérances, transport, stockage, eau, interfaces : les points relevés par l'AQC coûtent cher quand ils sont découverts sur le chantier. Ils se traitent dès la conception et dans le contrat.

Quand le hors-site n'est pas la bonne réponse

Projet unique sans répétition, site inaccessible aux convois, client qui veut modifier son plan jusqu'au dernier moment, entreprise sans partenaire industriel fiable dans sa zone :

dans ces cas, mieux vaut ne pas forcer. Le dire au client fait aussi partie de la vente.

Que fait EOC à chaque phase ?

Nous prenons en charge le volet commercial, de la réflexion à la vente. La technique reste chez l'industriel, ses bureaux d'études et les organismes d'évaluation ; notre travail est que la solution soit choisie, prescrite et vendue.

Phase	Ce que fait EOC
Réflexion	Diagnostic du marché et de la gamme, choix des cibles, proposition de valeur chiffrée sur vos données
Validation	Intégration de l'évaluation technique et de l'assurance au plan de lancement, en lien avec le CSTB et votre assureur ; préparation du discours pour les prescripteurs
Offre	Gamme, prix, conditions, kit prescripteur, modèle d'intégration et contrat partenaire
Marketing	Pages SEO et GEO , contenus de prescription, salons, formations, valorisation du chantier pilote
Vente	Organisation commerciale, prospection, CRM par phase de projet, animation du réseau, jusqu'à la direction commerciale externalisée

EOC Consulting accompagne la stratégie, l'offre, le marketing et la vente. EOC ne délivre ni évaluation technique ni conseil en assurance.

Questions fréquentes

Qu'est-ce que la construction hors-site ?



C'est une façon de construire où une partie de l'ouvrage est fabriquée en usine, puis assemblée sur le chantier. La filière distingue quatre niveaux : ossature 1D, panneaux 2D, modules 3D et composants non structurels. Le hors-site pèse 3 à 5 % (Hors Site France / BXB, 2026) de la construction en France.

Quelle différence entre modulaire 2D et 3D ?



En 2D, l'usine livre des panneaux plans (murs, planchers, toitures) assemblés sur place : le concepteur garde une grande liberté de plan. En 3D, elle livre des volumes complets, équipés et finis. Le gain de délai atteint 30 à 50 % (Hors Site France / BXB, 2026) en 2D, davantage en 3D, mais la trame des modules s'impose dès l'esquisse.

Faut-il un Avis technique pour vendre un procédé modulaire ?



Il faut au moins une évaluation. Seules les techniques courantes sont couvertes d'office par l'assurance. Un procédé non courant demande un Avis technique, une ETE complétée d'un DTA, ou une ATEEx, et l'accord écrit de l'assureur. Sans évaluation, chaque prescripteur prend un risque qu'il refusera le plus souvent.

Le hors-site coûte-t-il plus cher ?



Sans volume, oui : le rapport Michel-Rivaton estimait le surcoût à 15 à 20 % (Rapport Michel-Rivaton, 2021) face au traditionnel. À l'échelle, les gains peuvent atteindre jusqu'à 50 % sur les délais et jusqu'à 20 % (McKinsey, via Consultancy.uk, 2019) sur les coûts. Le prix dépend donc du volume que l'usine et ses clients savent garantir.

Comment un maître d'œuvre peut-il intégrer le hors-site à son offre ?



Sans usine : il conçoit avec un système évalué et coordonne le chantier, avec une mission adaptée au procédé, rémunérée par ses honoraires. Avant la première vente, il choisit un partenaire industriel solide et obtient l'accord écrit de son assureur sur le procédé. Une opération pilote valide ensuite l'offre avant tout déploiement.

Comment un industriel fait-il prescrire sa solution ?



En la rendant simple et sûre à prescrire : évaluation technique partageable, FDES publiée sur INIES, CCTP type, objets BIM, guides de conception et de pose. Il cible ensuite les architectes et bureaux d'études en amont des projets, les forme, puis suit chaque prescription jusqu'à la commande dans un CRM.

Pour aller plus loin

- [Guide hors-site](#)
- [ATEx, Avis technique ou DTA](#)
- [Faire prescrire aux architectes](#)
- [Intégrer le hors-site à son offre](#)
- [Assurer une technique non courante](#)
- [Toutes nos études de cas](#)

Sources

- Hors Site France / BXB — [Présentation de la filière hors-site France](#) (2026)
- MarketsandMarkets — [France Modular Construction Market](#) (2026)
- ACIM, via Batiweb — [Construction hors-site : Batimat et le Campus hors-site lancent une étude annuelle](#) (9 juin 2021)
- FFB — [Nouveaux seuils au 1er janvier 2025 pour les bâtiments soumis à la RE2020](#) (7 janvier 2025)
- info.gouv.fr — [France 2030 : lancement de l'appel à projets Construction et rénovation hors-site \(CRHOS\)](#) (1 mars 2023)
- DGE — [France 2030 annonce les lauréats de l'appel à projets Construction et rénovation hors-site](#) (13 novembre 2024)
- Rapport Michel-Rivaton — [Rapport sur la construction hors-site](#) (janvier 2021)
- McKinsey, via Consultancy.uk — [Modular building could halve project time in construction industry](#) (2019)
- PBC Today — [TopHat to wind down volumetric operation](#) (octobre 2024)
- FFB — [Produits et procédés de construction : êtes-vous bien assuré ?](#) (25 septembre 2023)
- AFGC / CSTB — [Assurance et innovation : le rôle de l'évaluation \(CSTB\)](#) (2025)
- INIES — [Baromètre INIES 2024](#) (2024)

- AQC — [Retours d'expérience sur la construction modulaire 3D](#) (28 mars 2025)
- Batiweb — [Palmarès des architectes et bureaux d'études : ciblez parmi les 20 000 prescripteurs les plus actifs](#) (2016)

Information importante

Cette étude présente la méthode d'EOC Consulting, cabinet de conseil en développement commercial et marketing. Elle ne constitue ni un avis technique, ni un conseil juridique ou assurantiel : l'évaluation d'un procédé relève du CSTB et des organismes habilités, sa couverture relève de votre assureur. Les chiffres cités sont ceux des sources indiquées, à leur date.



Grégory Tossen

Fondateur d'EOC Consulting, 15 ans dans la construction comme directeur commercial et directeur d'agence. Il accompagne le développement commercial et marketing des entreprises du bâtiment, partout en France.

Parlons de votre projet hors-site

Vous lancez une solution hors-site, ou vous voulez l'ajouter à votre offre ? Un premier échange pour situer votre projet sur les deux parcours et repérer la prochaine étape.

Prendre rendez-vous : www.eoc-consulting.fr/rendez-vous

Grégory Tossen, fondateur d'EOC Consulting

06 19 24 23 70 · gregory.tossen@eoc-consulting.fr

www.eoc-consulting.fr

Cette étude est une démonstration de méthode. Version du 4 octobre 2026 ; la version en ligne fait foi : www.eoc-consulting.fr/etudes-de-cas/construction-hors-site-modulaire