

13

14

SEPT
2017

PARC EXPO | LIMOGES

14^e
EDITION

ASSISES NATIONALES DE L'ASSAINISSEMENT NON COLLECTIF

Pour un ANC de qualité



#AssisesANC

@Reseau_EAU

www.assises-anc.com

Un évènement



Co-organisé avec



En partenariat avec



Sous le parrainage de



Comment un artisan vend-il un dispositif d'ANC ?

- *Michel GIRAUD, Vice-président, CNATP*
- *Serge SOUCASSE, Administrateur, CNATP*

Rappel des prérequis indispensables pour bien vendre un ANC

L'installateur d'ANC doit connaître :

- Le vocabulaire réglementaire,
- Les différents éléments constituant une installation,
- Les différents types de filière,
- Les missions et responsabilités de chaque acteur de la filière,
- Ses obligations en matière d'assurance,
- Les règles de sécurité lors de l'installation.

Rappel des prérequis indispensables pour bien vendre un ANC

Conception :

- Pour avoir un regard critique, l'installateur d'ANC doit avoir des notions générales :
 - De dimensionnement de l'installation et des ouvrages,
 - D'implantation de l'installation et des ouvrages.
- Néanmoins, son rôle est de respecter l'étude de conception et l'avis de conformité réglementaire du SPANC.

Rappel des prérequis indispensables pour bien vendre un ANC

Relation client :

- Acteur de proximité en contact direct avec le maître d'ouvrage, l'artisan a un devoir d'information et de conseil.
- Le conseil porte sur quelques étapes essentielles:
 - Devis,
 - Réception des travaux,
 - Entretien et la maintenance.

L'Exemple d'une démarche de vente efficace par un artisan





Le RDV a été fixé avec le client

Les étapes sur place :

- Visite du terrain et des différentes sorties de la maison.
- L'Artisan donne au client des informations :
 - sur les différents systèmes,
 - sur l'obligation de l'étude de sol,
 - sur les aides éventuelles.



Le RDV a été fixé avec le client

- En fonction de ces éléments, l'artisan conseille le client sur le système qui va correspondre au mieux en fonction du terrain :
 - l'intérêt des ventilations primaire et secondaire et le positionnement (car pas toujours esthétique),
 - le positionnement de l'installation sur le terrain, afin de ne pas occasionner une gêne future (terrasse, agrandissement).
- L'Artisan fait une proposition au client du meilleur rapport qualité/prix.



Le client a fait son choix, les travaux ont débuté

- L'Artisan se charge de l'appel du SPANC pour le contrôle au moins 2 jours avant la fin des travaux.

Fin des travaux

Lors de la réception des travaux, l'artisan remet au client une pochette avec différents documents :

- La copie de l'assurance décennale,
- L'Attestation de TVA réduite, si besoin à signer,
- Le procès verbal de réception des travaux,
- La fiche technique des différents produits mis en place,
- Un plan de l'installation si différent du dossier d'étude,
- La facture.



assises nationales
DE L'ASSAINISSEMENT NON COLLECTIF

AINTEREXPO
BOURG-EN-BRESSE - DEPARTEMENT DE L'AIN
www.assises-anc.com

19-20
OCTOBRE
2016

ANNEXE A : Réception des travaux

ANNEXE A : Réception des travaux

Nom et coordonnées de l'exploitant : _____
Noms et coordonnées du maître d'ouvrage : _____

Précis verbal de réception des travaux

N° ouvrage : _____
nature d'ouvrage, après avoir précisé à la suite des travaux d'assainissement non collectif la nature de l'entreprise (de 15 jours, dit-on pas) : _____
 la réception est prévue sans objet au vu de : _____
 la réception est prévue sans objet au vu de : _____
nature des travaux effectués dans l'ouvrage : _____

Et l'exploitant a vérifié les conditions d'usage et d'entretien de l'assainissement non collectif par un tableau joint de l'ouvrage. Les garanties et le mandat de l'ouvrage prennent effet à compter de la signature du présent précis verbal.

Date des observations : _____
Nature des observations : _____

Remarque à retenir : _____

Précis : _____

L'exploitant et le maître d'ouvrage conviennent que les travaux réalisés par les entreprises et décrits ci-dessus sont conformes à l'état de l'ouvrage et à l'état de l'ouvrage. A compter de ce jour.

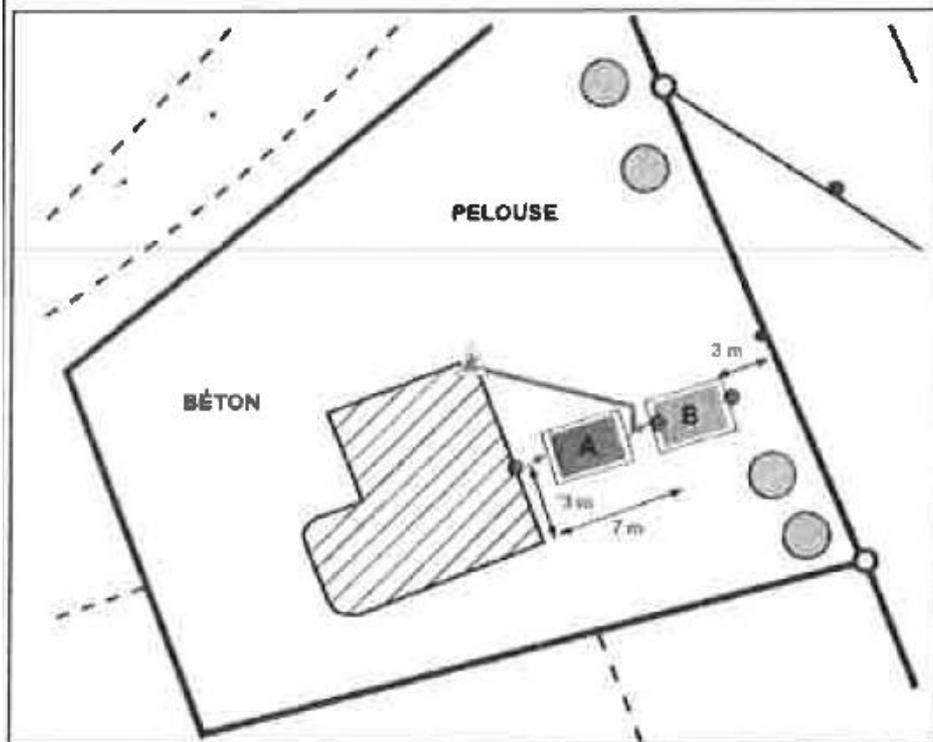
N° à : _____
N° : _____
N° : _____ (pour un ou deux à compléter des parties).

Signature : _____
Le maître d'ouvrage : _____
Propriétaire : _____

30



ANNEXE B : Exemple de schéma de l'installation à fournir à l'issue des travaux



LÉGENDE TYPE



Puits (distance de l'installation)



Traitement primaire
(par exemple FTE béton de 3 000 litres)



Traitement secondaire
(par exemple 3x20 m de tranchées d'épandage)



Ventilation secondaire (extracteur statique ou éolien)



Canalisation



Poste de relevage
ou chasse



Té ou regard



Végétation



Bac dégraisseur
(volume)



Distance



Suivi de l'installation, SAV

- L'Artisan conseille le client sur l'entretien et la maintenance.
- L'Artisan fait la proposition d'un contrat d'entretien.



Des questions ?

Merci pour votre attention !