

**LIVRE BLANC**

Édition 1

# **Guide choix et management des poseurs salariés ou sous-traitants**

**Le bon équilibre entre poseurs salariés et sous-traitants est un levier stratégique de rentabilité, de flexibilité et de qualité dans une entreprise de menuiserie.**

GAP Référencement a effectué une étude sur ce sujet et partage ses découvertes. Ce ne sont en aucun cas des conseils de gestion, seulement un retour d'expérience sur 17 ans dans le bâtiment. Chaque entrepreneur est responsable de ses décisions de gestion, GAP Référencement ne saurait être tenu responsable de toute décision ayant un impact négatif sur la gestion par un entrepreneur de la menuiserie.



# Sommaire

- 1 Analyse comparative salariés vs sous-traitants**
- 2 Mode opératoire pour choisir le bon modèle**
- 3 Exemples concrets et comparables**
- 4 Management adapté : salarié vs sous-traitant**

## LE 1ER COLLECTIF DE +100 DIRIGEANTS DE MENUISERIE : AMBITIEUX & INDÉPENDANTS

Au service de leur identité locale



### **Boost ta rentabilité avec Gap Référence**

Rejoindre notre collectif, c'est d'abord profiter d'économies concrètes. En moyenne, tu économises 14,7% sur tes achats grâce à des prix négociés avec plus de 50 fournisseurs. Ces économies te permettent d'améliorer ta marge sans avoir à sacrifier la qualité.



### **Optimise tes processus internes**

On sait que gérer une menuiserie, c'est un vrai défi côté organisation. Avec nos outils sur-mesure, on t'aide à simplifier tes process et à mieux gérer tes tâches quotidiennes. Tu réduis les erreurs, tu gagnes du temps et tu rends ton équipe plus performante.



### **Augmente ta visibilité**

Tu veux attirer plus de clients et faire connaître ton entreprise ? On te propose des solutions de marketing adaptées à ton activité. Plus de visibilité, plus de clients, plus de chiffre d'affaires, sans devoir te perdre dans des stratégies compliquées.



### **Renforce les compétences de ton équipe**

Recruter, former et garder une équipe performante, c'est un autre challenge. Grâce à nos formations pratiques, on t'aide à monter en compétences avec des outils adaptés aux besoins spécifiques de ta menuiserie. Moins de turn-over, plus de rentabilité.



### **Bénéficie de la force du collectif**

Dans notre collectif, tu n'es jamais seul. On se soutient, on échange et on partage les meilleures pratiques. Les conseils et les expériences des autres t'aident à grandir et à te développer plus vite, sans perdre ton indépendance.



**Découvrez comment GAP**  
**Référencement booste votre CA,**  
**vos bénéfices et vous connecte à**  
**plus de 100 chefs d'entreprise.**

Réservez votre échange de 30 min [ici](#)

# 1. Analyse comparative salariés vs sous-traitants

| Critère                         | Poseurs salariés                                        | Poseurs sous-traitants                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------------|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Coût horaire                    | 30–45 €/h charges incluses                              | 35–60 €/h par tête ou 500/700€ jour et par équipe selon les régions (ou 100–180 € par unité selon produit) => Éviter le paiement à l'heure ou à la journée car il faut surveiller la productivité du sous-traitant |
| Flexibilité volume              | 30–45 €/h charges incluses                              | Forte (réduction immédiate si besoin)                                                                                                                                                                              |
| Contrôle qualité direct         | Moyen                                                   | Élevé (nécessite process/charte/contrat)                                                                                                                                                                           |
| Risque juridique (URSSAF)       | Faible                                                  | Élevé si lien de subordination                                                                                                                                                                                     |
| Effort de management            | Élevé mais formalisable (RH) + suivi de la productivité | Élevé aussi (coordination + contrôle chantiers), pas de productivité à contrôler si poseurs payés à l'unité (notre choix recommandé)                                                                               |
| Transmission de culture         | Possible (si management et formation continue)          | Faible (indépendance forte)                                                                                                                                                                                        |
| Image marque / SAV              | Meilleure maîtrise                                      | Risque si sous-traitant défaillant, camion non marqué                                                                                                                                                              |
| Capacité à recruter / fidéliser | Faible en tension de marché                             | Moins de pénurie, car volume variable                                                                                                                                                                              |

## 2. Mode opératoire pour choisir le bon modèle

---

### Étape 1 – Se positionner sur le curseur de flexibilité souhaitée

- Si activité cyclique ou croissance forte : plus de sous-traitance.
- Si qualité/SAV/image en priorité : plus de salariés.
- Si zone rurale ou pénurie de profils : arbitrer selon disponibilité réelle.

#### Ne pas faire une religion "pro-salarié ou "pro-sous-traitant" :

Se concentrer plutôt sur la compétence des poseurs que sur leur statut salarié/sous-traitant. A la fin ce qui compte c'est que les produits soient bien posés et les clients satisfaits

#### Règle idéale à garder en tête :

| La règle des 75-25     | Minimum | Maximum |
|------------------------|---------|---------|
| Pose interne           | 25%     | 75%     |
| Poseurs sous-traitants | 25%     | 75%     |

- Le ratio 75%/25% permet de garder flexibilité, qualité de pose, indépendance minimale vis à vis de prestataires, culture d'entreprise etc.

## Étape 2 – Appliquer les ratios éprouvés

| Chiffre d'affaires (menuiserie) | Équipe salariée recommandée | Sous-traitance cible |
|---------------------------------|-----------------------------|----------------------|
|---------------------------------|-----------------------------|----------------------|

|        |                                                                    |                 |
|--------|--------------------------------------------------------------------|-----------------|
| < 1 M€ | 0, éventuellement 1 multifonctions<br>= poseur-magasinier-tech SAV | Proche de 100 % |
|--------|--------------------------------------------------------------------|-----------------|

|          |                                             |                            |
|----------|---------------------------------------------|----------------------------|
| 1–1,5 M€ | 1 poseur salarié<br>(en + du multifonction) | Reste en<br>sous-traitance |
|----------|---------------------------------------------|----------------------------|

|            |                                   |                          |
|------------|-----------------------------------|--------------------------|
| 1,5–2,5 M€ | 1 poseur seul + 1 équipe salariée | > 25 %<br>sous-traitance |
|------------|-----------------------------------|--------------------------|

|        |                                                                                                                                                    |                               |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| > 3 M€ | Max 3 binômes salariés<br>(recommandation de ne pas<br>dépasser 3 équipes salariées car au<br>delà difficile à gérer par 1 seul resp.<br>Technique | Surcroît en<br>sous-traitance |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|

⇒ Rares sont les entreprises en France rentables avec + de 3 équipes de poses salariées, possible mais nécessite gestion millimétrée)

## Étape 3 – Décider selon les chantiers

### Répartition salariés / sous-traitants – Principes de bon sens et de rentabilité

#### ✓ À confier aux équipes salariées :

- Chantiers complexes
- Chantiers techniques
- SAV
- Finitions sensibles

#### ✓ À sous-traiter en priorité :

- Pose en volume
- Chantiers collectifs
- Neuf standardisé
- Petites rénovations faciles

### Règle générale de répartition :

Ne pas dépasser 75 % de volume de pose en interne (salariés). Cela permet de rester agile en cas de baisse d'activité, sans devoir licencier, tout en préservant la rentabilité de l'entreprise.

### Pourquoi garder une part de sous-traitance ?

#### • Respect de la promesse client :

- ↳ Capacité à annoncer un délai stable toute l'année, quelles que soient les variations d'activité.
- ↳ Le seul facteur de variation devient le délai fournisseur, plus prévisible.

#### • Réduction du stock en période de suractivité :

- ↳ En cas de surcharge, les entreprises sans sous-traitance voient leur stock chantier augmenter.
- ↳ Risque client (insatisfaction face aux retards) + tension de trésorerie (pose décalée = facturation retardée).

## Objectif cible de productivité moyen poseurs salariés (rénovation)

- Poseur salarié performant à plein temps = ↳ 500 000 € de pose/an
- Équipe de 2 poseurs salariés = ↳ 1 000 000 € de pose/an
- Ce chiffre peut être augmenté de 10 à 20% si une entreprise vend quasi exclusivement des menuiseries alu, car le temps de pose est similaire à du PVC, mais la valeur en € par produit est supérieure (à préciser, chiffre approximatif)
- Pour le neuf en villa individuelle on peut estimer le CA par poseur 50% plus élevé qu'en rénovation (à préciser, chiffre approximatif)
- Pas de data sur le neuf collectif

## Exemple de structure optimisée (CA = 2 M€)

- 1 poseur salarié seul → 500 k€ posés
- 1 binôme salarié → 1 M€ posés
- Reste (500 k€) sous-traité (coût annuel cible 15% du CA posé : 75 000€)

→ Répartition équilibrée et résiliente avec 25% de sous-traitance et 75% de pose interne.

## 3. Exemples concrets et comparables

---

### Exemple A – Modèle mixte (menuiserie)

- CA = 2,2 M€
- 2 équipes salariées (2M €)
- 1 équipe sous-traitants ponctuelle (200k€)

### Exemple B – Modèle 100 % sous-traitance

- CA = 1,8 M€, 4 sous-traitants.
- Pose à la tâche (prix "à la fenêtre").
- Problèmes : qualité variable, absence de culture client commune, litiges SAV.
- Pivot en 2024 : embauche de 2 poseurs salariés pour augmenter la qualité sur certains chantiers et ne plus dépendre de poseurs externes.

## 4. Management adapté : salarié vs sous-traitant

---

### Pour les poseurs salariés :

**1. Créer des standards de pose** (procédures photo, checklists = valable aussi pour les sous-traitants, à intégrer dans les contrats).

**2. Mettre en place des entretiens hebdomadaires flash** (20 min chantier + 10 min retour client).

**3. Proposer un système de prime qualité** (% de chantiers sans réserve, quantité maxi de SAV liés à la pose par trimestre) + productivité (CA posé/nombre de produits posés par mois).

**4. Former à la relation client** → effet sur image & transformation.

### Pour les sous-traitants :

**1. Éviter le lien de subordination** (*cf risque de redressement URSSAF si sous-traitant assimilé à un salarié déguisé*) → paiement à la tâche est une preuve supplémentaire de non subordination

### 2. Signer un contrat clair avec :

- Modalités de rémunération
- Engagements qualité/standards de pose
- Charte client (tenue, attitude)
- Clause pénalité SAV

**3. Former les sous-traitants** aux produits posés et à la culture d'entreprise.

**4. Mettre en place un système de notation + primes fidélité ou volumes** (pour motiver les sous-traitants, il vaut mieux payer ceux qui sont fiables et posent souvent pour l'entreprise que négocier des prix à la baisse. Un sous-traitant qui coûte 15 % du CA posé. Une prime de fidélité de 5 % représente 0,75 % du CA posé pour un prestataire engagé c'est peu)

**5. Manager les sous-traitants sur la qualité,** ne pas considérer qu'ils sont autonomes car prestataires, il faut les manager comme des salariés sur la qualité, sans se soucier de la productivité (payés à la tâche)

# Résumé & recommandations

---

- ✓ Ne pas dépasser 3 équipes salariées internes (gestion lourde sinon, peu d'entreprises rentables en France dans cette configuration).
- ✓ Endessous de 1 M€ : sous-traitance quasi exclusive ou poseur multi casquettes.
- ✓ À partir de 1,5–2 M€ : 1 ou 2 équipes salariées minimum.
- ✓ Règle des 75-25" à appliquer dans la mesure du possible
- ✓ Veiller à ne pas dépasser 75% de pose par des salariés (mini 25% sous traité)
- ✓ Veiller à ne pas dépasser 75% de pose par des sous traitants (mini 25% salariés)
- ✓ Prioriser paiement à l'unité pour les sous-traitants.
- ✓ Intégrer des standards qualité + checklist pour tous (interne ou externe).
- ✓ Suivre les taux de SAV / respect des délais par type de poseur.



# GAP RÉFÉRENCEMENT

Allié de vos ambitions

## Entraide

Rejoindre le réseau GAP Référencement, c'est être accompagné au quotidien dans vos projets et votre évolution, tout en profitant de l'expérience de chacun.

## Achat

Difficile de négocier seul face à des fournisseurs qui pèsent des dizaines de millions ? Avec les pénuries et la flambée des prix, protéger vos marges devient un vrai défi. Rejoignez notre centrale d'achat pour menuiserie et achetez mieux.

Grâce à un volume d'achat de 50 millions d'euros par an, vous profitez de tarifs négociés pour booster vos marges.

## Transparence

Nous nous engageons à une rémunération 100 % transparente : tout est prévu dans le contrat.

Travailler avec GAP Référencement, c'est la garantie de prix justes et sans surprise.

Aucun frais caché.

Transparence = confiance.



**Découvrez comment GAP Référencement booste votre CA, vos bénéfices et vous connecte à plus de 100 chefs d'entreprise.**

Réservez votre échange de 30 min ici



**GAP RÉFÉRENCEMENT**

## Paroles de menuisiers : ce sont eux qui en parlent le mieux

On a toujours voulu garder notre indépendance, ne pas être pieds et mains liés. On veut pouvoir faire ce qu'on veut, quand on veut. L'entreprise, quand on l'a créée, a un nom qu'on a choisi, et je ne vais pas le changer. On a travaillé sur la communication, sur ce nom précisément.

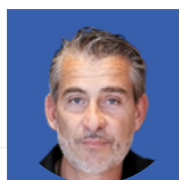
Pour nous, le but était justement d'être libres, et c'est exactement ce que propose le réseau : des prix d'achat, de l'aide, mais tout en restant nous-mêmes.



**Cédric Toutain**  
Dirigeant IosRenov

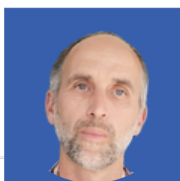
Sans GAP Référencement, je n'aurais pas pu ouvrir ma deuxième entreprise. Mode & Fenêtre, c'était le début de l'aventure.

Aujourd'hui, avec Occitane Ouverture, j'ai pu franchir un cap grâce aux conditions, au réseau et à l'accompagnement du collectif. Ce n'est pas seulement une centrale d'achat : c'est un levier pour se développer, gagner en sérénité et oser entreprendre plus grand.



**Christophe Gay**  
Dirigeant Mode &  
Fenêtres et Occitane  
Ouverture

Gap Référencement a un prestataire absolument excellent, qui m'a permis de suivre une formation et de faire grandir mes équipes. Il y a vraiment une adéquation entre les promesses faites au départ et ce que je découvre derrière.



**Clément Jouhaud**  
Dirigeant Alstor

## Le collectif qui te fait gagner du temps, de la marge et de la sérénité

Des solutions concrètes à chaque étape de ta croissance.



### CENTRALL

L'alliance des réseaux

**Le seul réseau au service des réseaux de menuiserie.**

Des conditions d'achat imbattables pour créer, développer ou renforcer ton réseau.

- Tu gagnes en pouvoir de négociation
- Tu lances ou structures ton propre réseau pro
- Tu augmentes ta rentabilité globale



### GAP RÉFÉRENCIEMENT

Allié de vos ambitions

**Le collectif d'indépendants qui te fait grandir.**

Un accompagnement inédit pour atteindre tes objectifs commerciaux et RH.

- Tu n'es plus seul pour recruter, manager, piloter
- Tu bénéficies de méthodes testées et adaptées
- Tu développes ta boîte sans t'épuiser



### Club industrie

La qualité du local,  
la puissance du national

**Le réseau des fabricants de menuiserie.**

On négocie tes achats de matières premières, tu te concentres sur ta prod.

- Tu baisses tes coûts
- Tu sécurises ton appro
- Tu retrouves du temps pour produire



### all manager

Digitalisez votre menuiserie

**L'ERP + CRM nouvelle génération.**

Une solution 100 % menuiserie pour booster tes marges et ton organisation.

- Tu pilotes ton entreprise en temps réel
- Tu rends tes équipes plus efficaces
- Tu gagnes en rentabilité sans bosser 60h/semaine



### CONCEPT OUVERTURE

**La solution clé en main pour tes chantiers menuiserie & outdoor.** Des produits + un entrepôt + des showrooms + un SAV ultra-réactif.

- Tu gagnes du temps sur chaque chantier
- Tu rassures tes clients
- Tu augmentes tes marges grâce à un excellent rapport qualité-prix



### all manager

ACADÉMIE

De la connaissance à la performance

**Un centre de formation conçu pour la menuiserie.**

Des programmes concrets pour faire monter en compétences toute ton équipe.

- Tu transformes tes poseurs en pros du service client
- Tu fidélises tes salariés
- Tu crées une boîte qui tourne mieux



# **GAP RÉFÉRENCEMENT**

Allié de vos ambitions

---



Découvrez comment GAP  
Référencement booste votre  
CA, vos bénéfices et vous  
connecte à plus de 100 chefs  
d'entreprise.

Réservez votre échange de 30 min ici