

Climatique : attention aux équipements “fragiles ou coûteux à maintenir” !

En matière de bâtiments à haute performance énergétique, il est nécessaire de passer d'une culture d'obligation de moyens à une culture d'obligation de résultats, et il faudra développer des “instruments de lecture” pour mieux apprécier l'impact réel, dans l'avenir, d'une décision architecturale ou technique. Telle est l'une des conclusions d'une récente étude Prebat réalisée par le CSTB et Icade. Selon cette étude, il ne peut y avoir d'adhésion des occupants d'un bâtiment à haute performance énergétique sans “qualité d'usage” (par exemple, des installations dont le fonctionnement est “expliqué, compris et maîtrisable par les occupants” et qui ne perturbent pas leur activité).

< On peut jouer la carte de la technologie pour gagner de l'efficacité énergétique, mais on s'expose à une contre-réaction si les équipements se révèlent fragiles ou coûteux à maintenir >, soulignent les auteurs de l'étude qui ajoutent par ailleurs : < On ne pourra accepter de payer plus pour des bâtiments haute performance énergétique que si la contrepartie est une baisse réelle et garantie des charges de fluides et de maintenance et non une diminution probable. Il faut donc pouvoir garantir une performance et plusieurs résultats : économie dans les consommations d'énergie, économie dans les dépenses de maintenance, amélioration de la qualité d'usage. >

Baxi France veut croître de 10% en 2010

Après avoir été dans le rouge pendant plusieurs années, l'excédent brut d'exploitation de Baxi France (groupe BDR Thermea) est redevenu positif en 2009, à 4,8 millions d'euros, et continue de s'améliorer en 2010. C'est ce qu'a indiqué, lors d'une conférence de presse la semaine dernière, François Hiriart, directeur général de Baxi France. Il a reconnu que, en 2007, Baxi France aurait pu être mis en liquidation judiciaire sans l'appui du groupe Baxi, dont cette filiale était alors le “mouton noir”, a-t-il dit.

Selon le registre du commerce, l'EBE de Baxi SA a été de - 19,2 millions d'euros en 2008, de - 27,5 millions en 2007 et de -13 millions en 2006, le chiffre d'affaires passant de 169,7 millions en 2005 à 164,6 millions en 2006, 142,8 millions en 2007 et 145,3 millions en 2008. L'an passé, les facturations ont progressé de 2,5%, principalement au second semestre. Pour 2010, Baxi France vise une croissance de chiffre d'affaires de 10%, la progression aura été de 6% à fin mars 2010. Les travaux de rénovation représentent environ 80% du chiffre d'affaires, les chaudières murales une trentaine de millions d'euros, la marque Chappée 65% des facturations totales. Et Ideal Standard, environ un tiers. Quant aux facturations de la marque Brötje, elles doivent passer de 6 millions d'euros en 2009 à 8-10 millions cette année, a déclaré Jacques Lladós, directeur commercial et marketing de Baxi pour la France et la Belgique. L'effectif de Baxi France est aujourd'hui de quelque 450 personnes.

Radiateur : Rettig s'attend à un nouvel exercice difficile en 2010

Exploitant notamment les marques Finimétal et LVI, le groupe Rettig ICC a enregistré en 2009 un Ebit d'un peu plus de 20 millions d'euros (contre un peu moins de 20 millions en 2008) sur un chiffre d'affaires de 507 millions d'euros (contre 606 millions). En volume, les ventes de radiateurs panneaux (qui représentent plus de 70% du chiffre d'affaires du groupe) ont diminué de 1,4 million de pièces, à 6,5 millions, tandis que, toujours en volume, les ventes de systèmes de chauffage par sol régressaient de 9% et que celles de robinets, de thermostats et de radiateurs “spéciaux” (notamment sèche-serviettes et radiateurs décoratifs) restaient à peu près stables. Le groupe estime avoir gagné en 2009 des parts de marché en Allemagne et au Royaume-Uni, tandis que de très forts reculs de chiffre d'affaires étaient constatés en Roumanie et en Ukraine. L'année dernière, Rettig ICC a concentré toute sa logistique France à Biache (Pas-de-Calais) et a fermé ses entrepôts de Strasbourg et d'Angers. Pour 2010, le groupe s'attend à un exercice plus difficile encore qu'en 2009, avec une rentabilité “vraisemblablement” inférieure. Cette année, le marché européen du radiateur devrait “probablement” reculer, tandis que le prix moyen de l'acier devrait croître, prévoit Rettig ICC.

EN BREF

- SOLAIRE. Une “plate-forme” de formation et d'information sur le thème “solaire & bâtiment” va voir le jour à l'Institut national de l'énergie solaire. Elle sera animée par l'Université de Savoie et interviendra en formation initiale et continue.