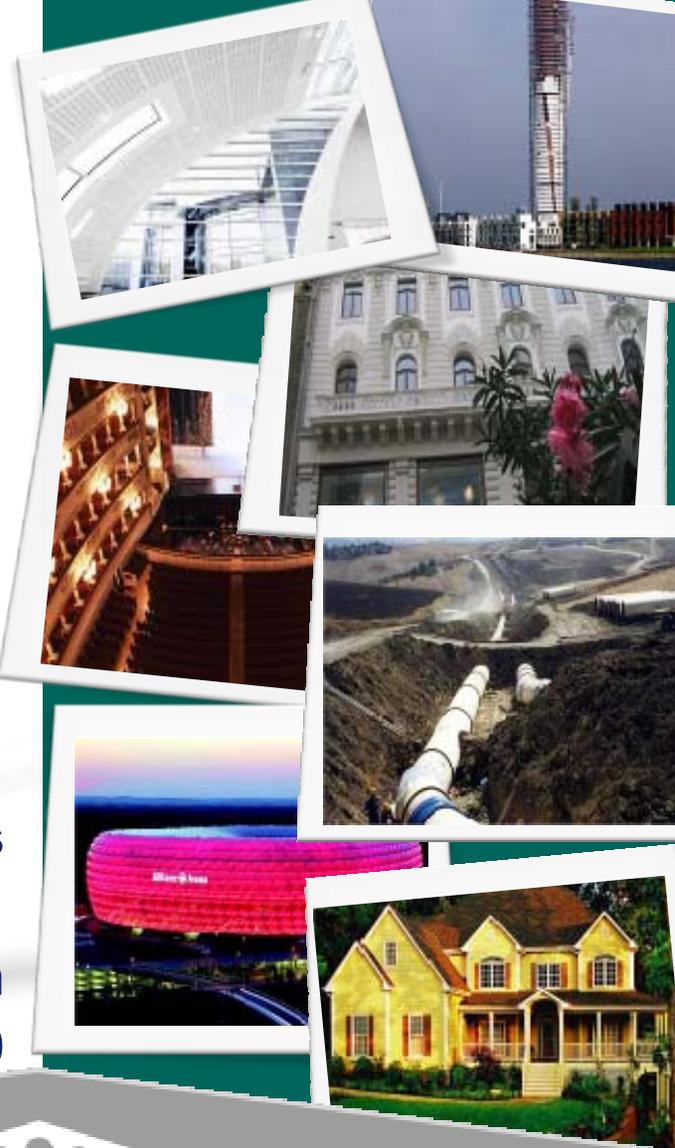


# L'efficacité énergétique : un moteur de croissance

Journée Investisseurs

Claude Imauven  
15 novembre 2010



  
**SAINT-GOBAIN**

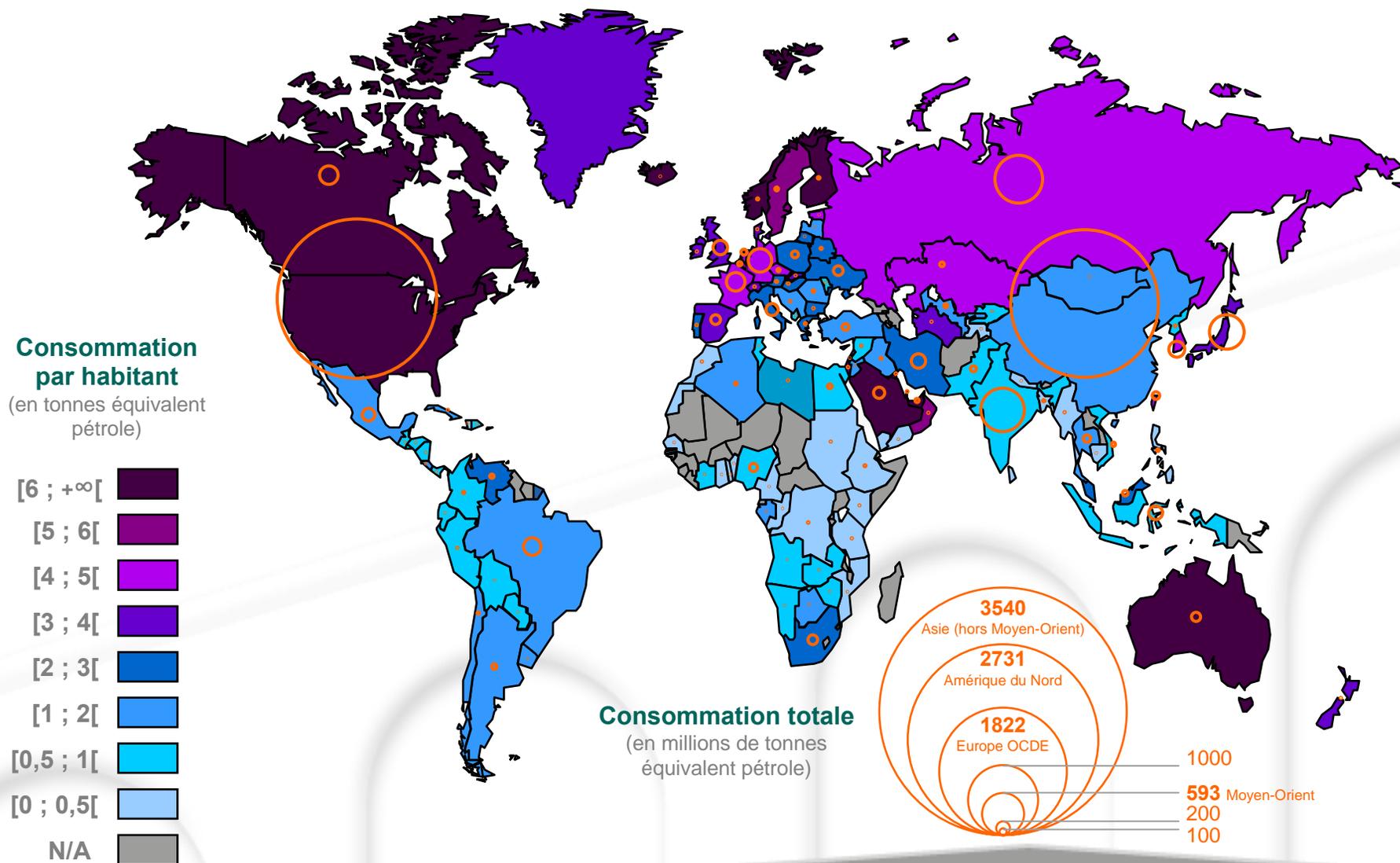
PRODUITS POUR LA CONSTRUCTION

# L'efficacité énergétique : un moteur de croissance

- 1. Contexte : un besoin accru d'efficacité énergétique**
2. Les solutions Saint-Gobain pour l'Habitat de demain
3. La mobilisation du Groupe au service du développement de ces solutions

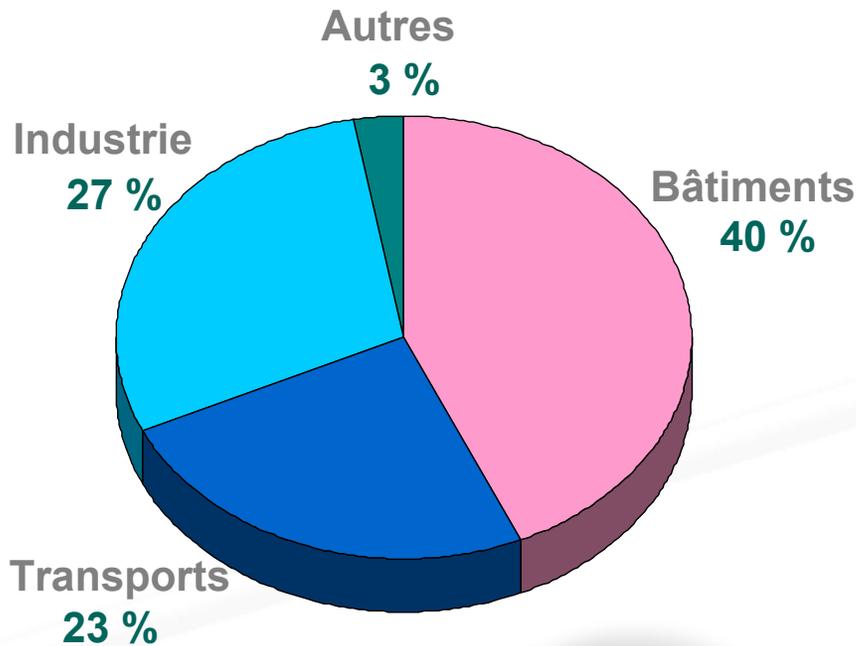
**SOMMAIRE**

# La tendance actuelle de consommation d'énergie n'est pas soutenable



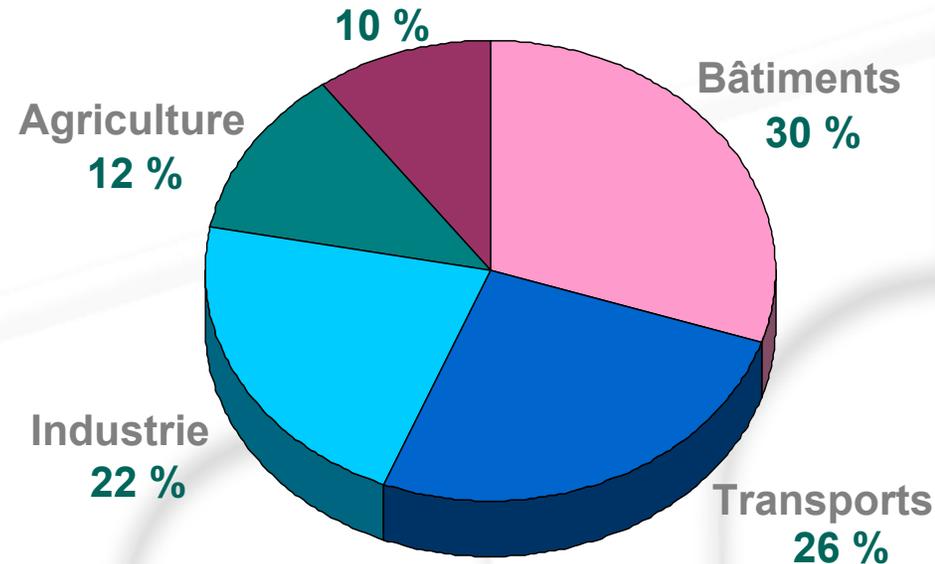
# Les bâtiments comptent pour 40 % de la consommation énergétique et environ 30 % des émissions de CO<sub>2</sub>

Énergie utilisée (Mt)  
Europe



Émissions de CO<sub>2</sub> (Mt)  
Europe

Extraction, transformation, énergie, distribution



**78 % de l'énergie utilisée dans les bâtiments peut être économisée grâce à la rénovation thermique**

# Efficacité thermique : l'évolution des normes

En France

Constructions de  
1950 à 1975



60 kg/m<sup>2</sup>an

Conformité aux  
réglementations  
actuelles (RT  
2005)



30 kg/m<sup>2</sup>an

Maison  
conforme à la  
RT 2012



10 kg/m<sup>2</sup>an

Maison passive  
ou bâtiment à  
énergie positive  
RT 2020



2 kg/m<sup>2</sup>an

Émissions  
de CO<sub>2</sub>



Prix du  
baril



*Coût annuel du chauffage pour 100 m<sup>2</sup>*

80 \$ (nov. 2010)

1 700 €

880 €

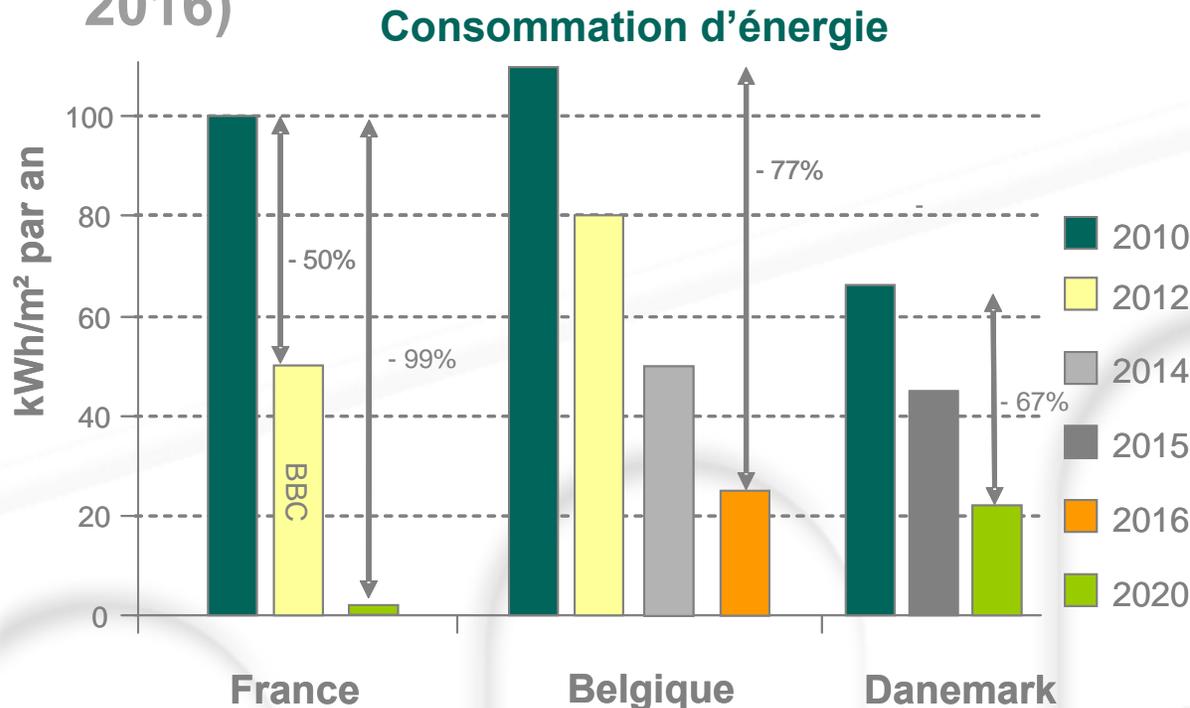
350 €

110 €

# Le marché du neuf : des normes se mettent en place en Europe...

Directive Performance Énergétique des Bâtiments (révision 2010) : *Nearly Zero Energy Buildings* en 2020

Certains États ont déjà anticipé : France (BBC\* 2012, BEPOS\*\* 2020), Royaume-Uni (*Zero Carbon* 2016)



Consommation d'énergie

Chauffage (air et eau)  
Climatisation  
Éclairage  
Ventilation

\* *Bâtiment basse consommation*

\*\* *Bâtiment à énergie positive*

# ...et dans le monde

## ■ États-Unis

- Un retard toujours important
- 11 États ont adopté les normes 2009 de l'*International Energy Conservation Codes*, en moyenne deux fois moins exigeantes que les normes européennes

■ Renforcement des *Building Codes* en Europe de l'Est et en Russie, au Japon, en Afrique du Sud, en Amérique latine...



# La croissance du marché de la rénovation

## Dans l'Union européenne

- Un marché considérable : 210 millions de bâtiments
  - 50 % construits avant le 1<sup>er</sup> choc pétrolier de 1973
  - Un renouvellement insuffisant
- Plan d'actions européen : 20 % d'amélioration de l'efficacité énergétique d'ici 2020
- Ex. France : croissance de la rénovation thermique de +9 % par an entre 2006 et 2008



## Dans les pays en développement, comme l'Europe de l'Est et la Russie :

- Un besoin urgent de rénovation (isolation, fenêtres)
- De nouvelles exigences en matière de confort



# L'efficacité énergétique : un moteur de croissance

1. Contexte : un besoin accru d'efficacité énergétique
- 2. Les solutions Saint-Gobain pour l'Habitat de demain**
3. La mobilisation du Groupe au service du développement de ces solutions

**SOMMAIRE**

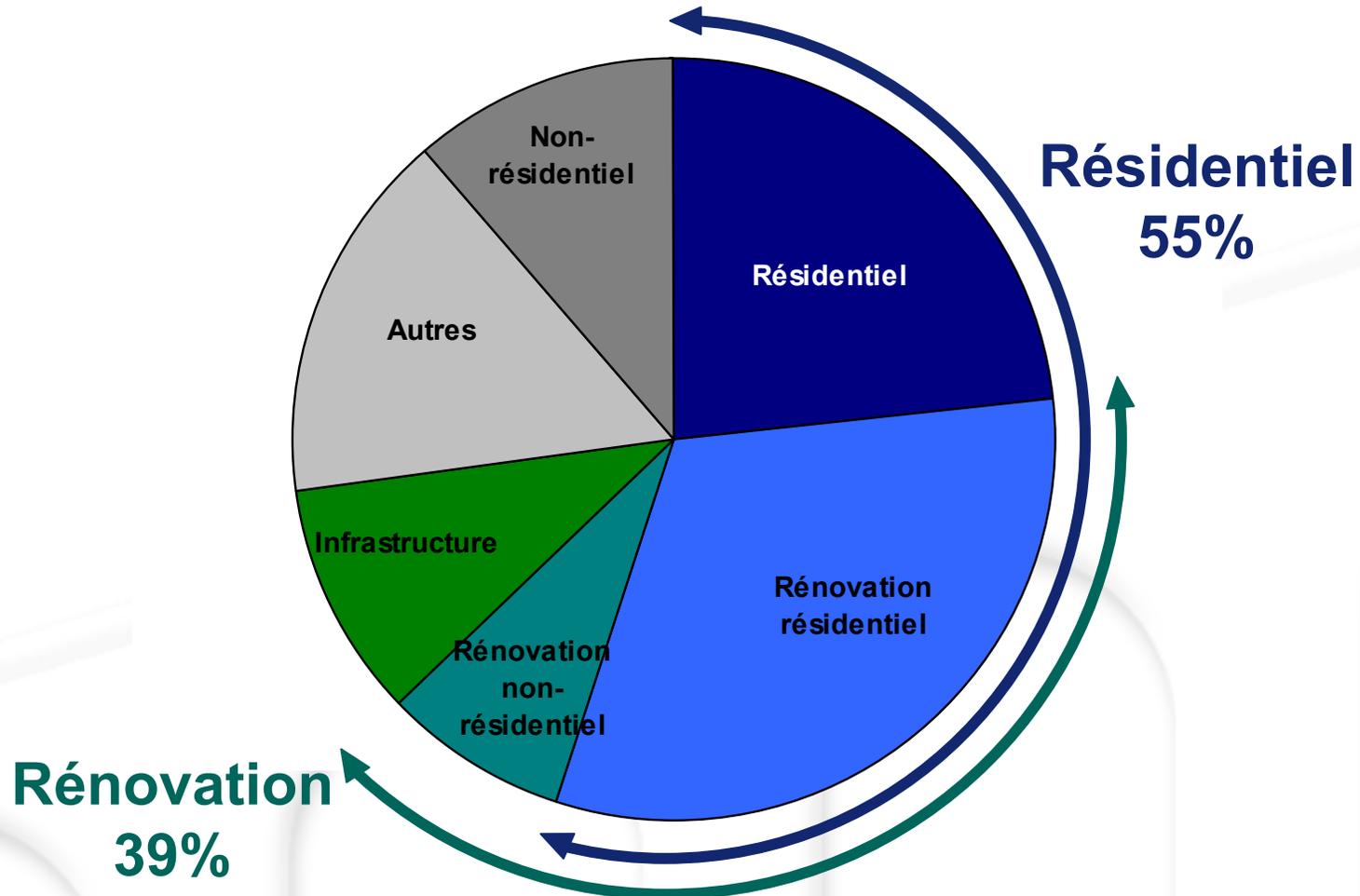
# Les solutions Saint-Gobain pour l'Habitat de demain

- A. Le modèle de développement de Saint-Gobain**
- B. Des solutions pour l'efficacité énergétique et l'environnement
- C. Des solutions à forte valeur ajoutée dans l'Habitat

**SOMMAIRE**

# Une forte exposition sur les marchés du résidentiel et de la rénovation

Part du CA 2010e, hors Conditionnement



# Une présence mondiale pour répondre aux marchés locaux de l'efficacité énergétique

■ Un coût de transport discriminant

Zone de chalandise réduite



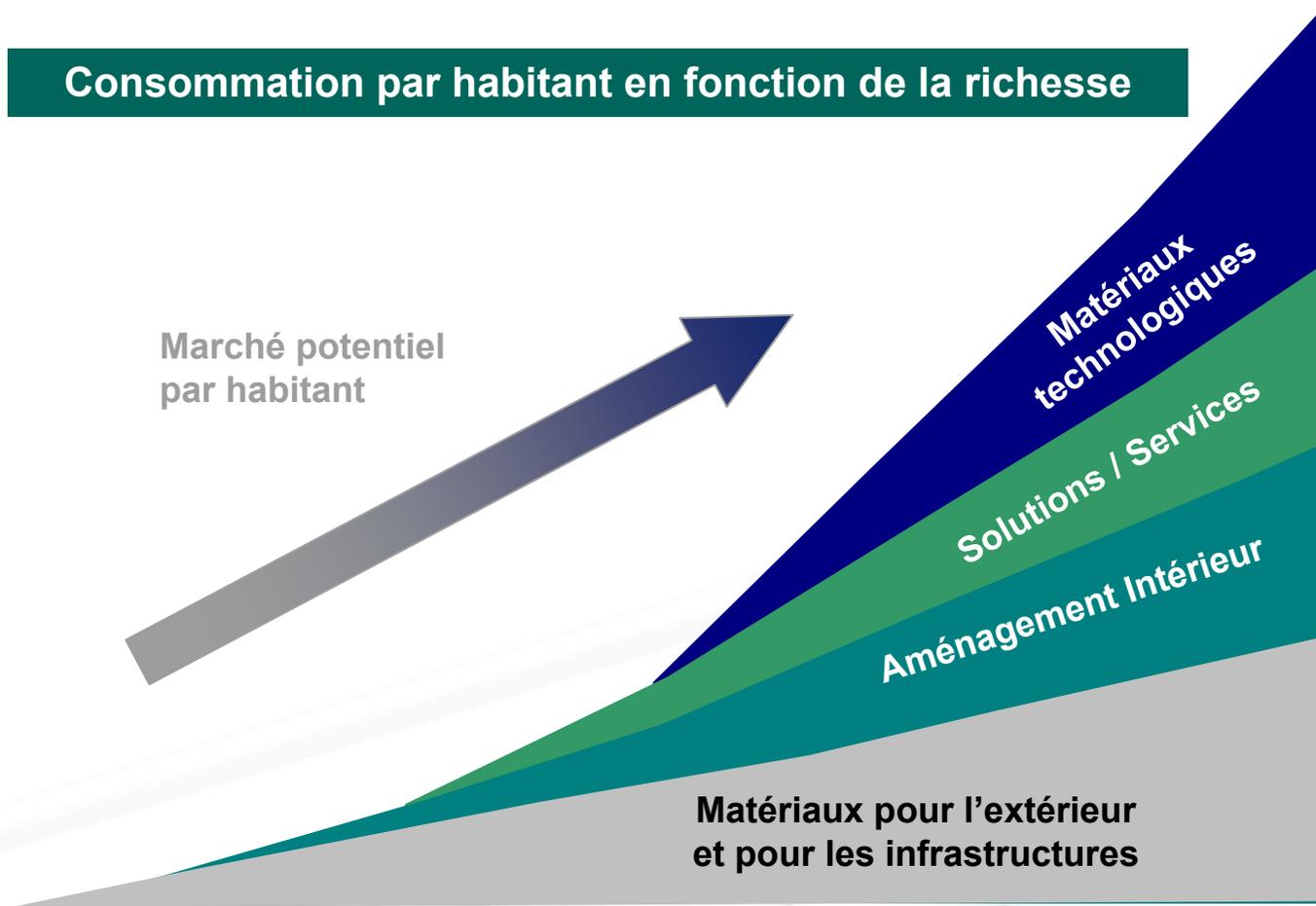
■ Spécificités régionales

- Habitudes de construction
- Normes
- Climat

# Des solutions à tous les stades du développement pour l'efficacité énergétique

Consommation par habitant en fonction de la richesse

Marché potentiel par habitant



- Verres à couches
- Énergies renouvelables
- Matériaux de performance pour l'habitat et l'industrie

• Distribution Bâtiment

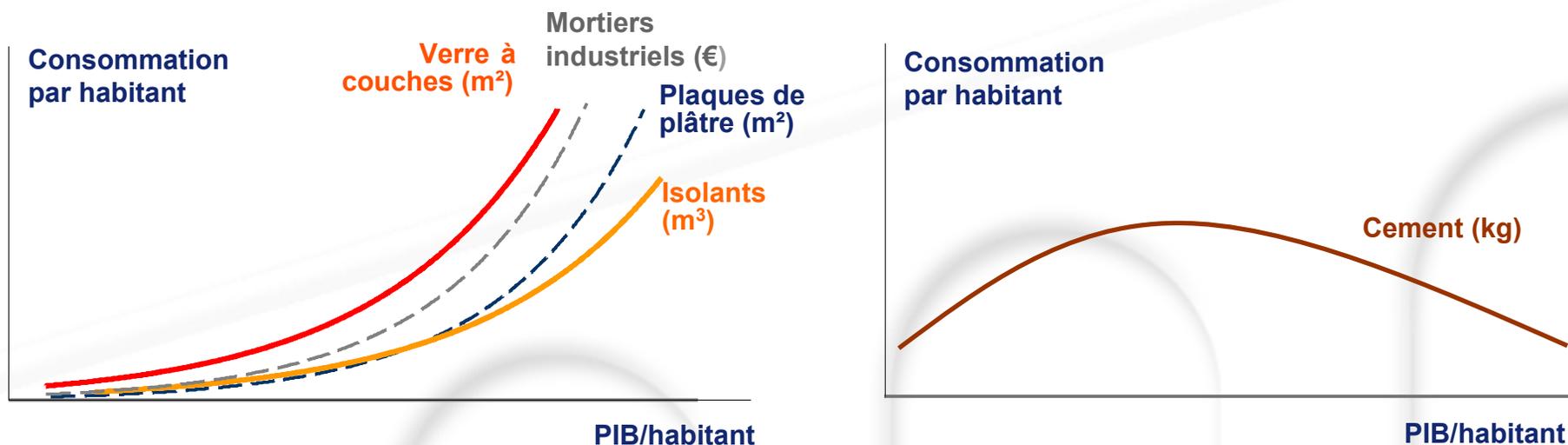
- Isolation
- Plaques de plâtre

- Vitrage
- Mortiers industriels (ETICS)
- Canalisation

PIB par habitant

# Des perspectives de croissance importantes en pays matures

■ Des marchés de l'efficacité énergétique qui croissent avec la richesse des pays



# Les solutions Saint-Gobain pour l'Habitat de demain

- A. Le modèle de développement de Saint-Gobain
- B. Des solutions pour l'efficacité énergétique et l'environnement**
- C. Des solutions à forte valeur ajoutée dans l'Habitat

**SOMMAIRE**

# Nos solutions pour répondre au renforcement des exigences de performance thermique

## L'évolution de la réglementation impose :

- D'augmenter l'épaisseur des produits
- De développer des solutions toujours plus performantes (diminuer le  $\lambda^*$ )

## Conséquences :

- Une évolution du mix vers des produits à plus forte valeur ajoutée

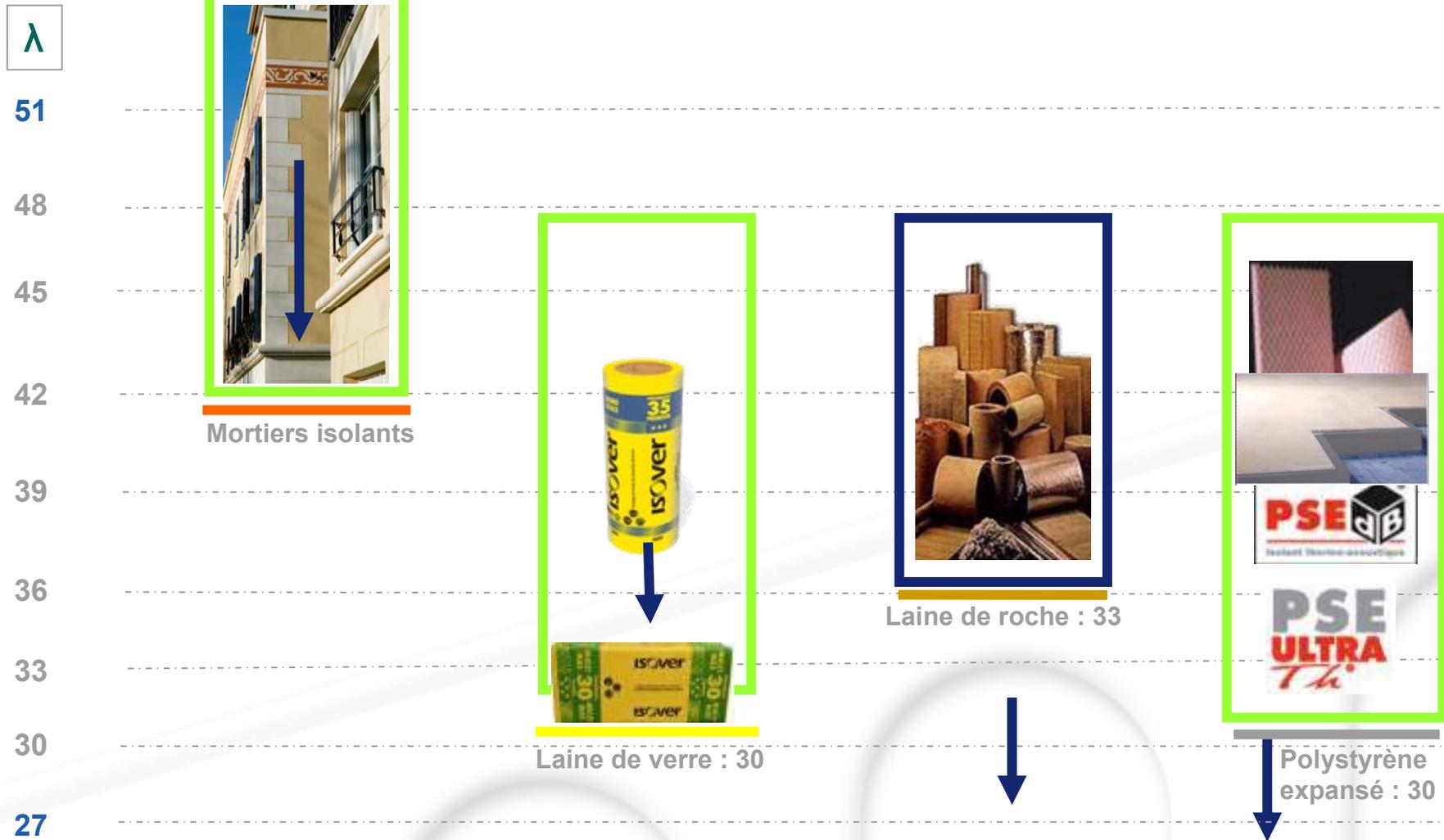
## La croissance des ventes d'Isover en France (2009-2010) :

- 2 % en m<sup>2</sup>
- 8 % en tonnes



\* Le coefficient de conductivité thermique ( $\lambda$ ) est exprimé en W/(m.K) et représente la quantité d'énergie traversant 1 m<sup>2</sup> de paroi pour un mètre d'épaisseur de matériau. Plus le  $\lambda$  est faible, plus le pouvoir isolant du matériau est important.

# La course au bas lambda s'accélère



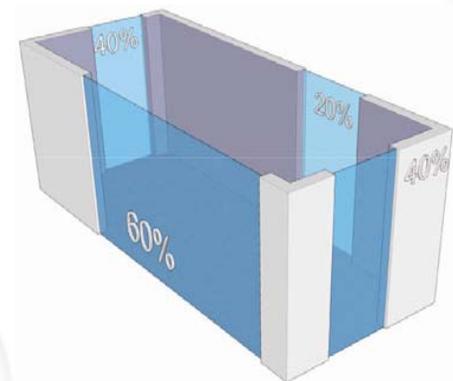
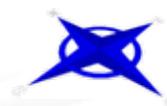
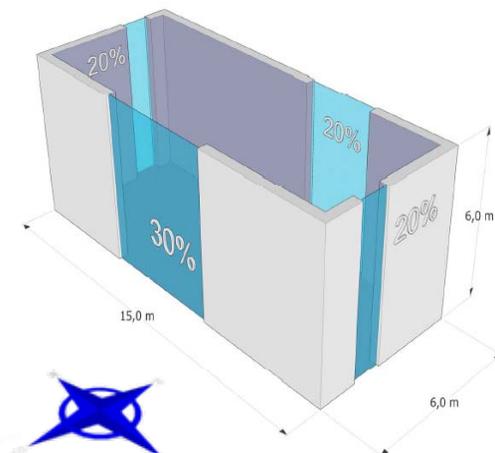
\* Le coefficient de conductivité thermique ( $\lambda$ ) est exprimé en  $W/(m.K)$  et représente la quantité d'énergie traversant  $1 m^2$  de paroi pour un mètre d'épaisseur de matériau. Plus le  $\lambda$  est faible, plus le pouvoir isolant du matériau est important.

# Des vitrages toujours plus isolants

- Les apports solaires existent même pour des orientations nord
- Un triple vitrage à haut facteur solaire est plus performant qu'un mur, quelle que soit l'orientation
- Il faut vitrer plus large afin d'améliorer la performance thermique globale des bâtiments

	Sud	Est / Ouest	Nord	Mur
Gains solaires	+115	+69	+49	0
Isolation thermique	- 56	- 56	- 56	- 10
<b>Balance énergétique kWh/m<sup>2</sup></b>	<b>+ 59</b>	<b>+13</b>	<b>- 7</b>	<b>- 10</b>

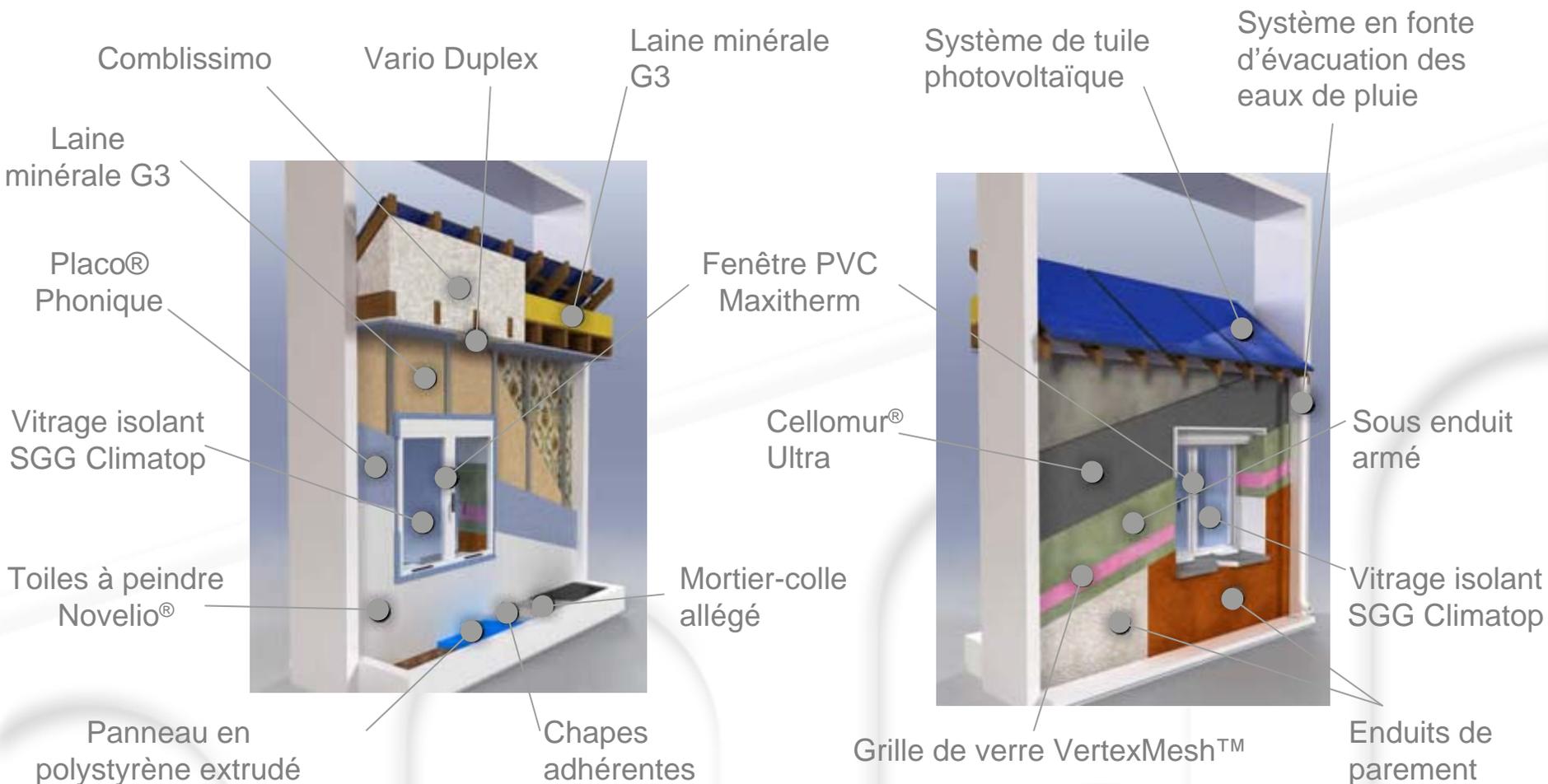
Triple vitrage de SAINT-GOBAIN GLASS à Salzburg



**Avec les apports solaires, les triples vitrages deviennent plus performants que les murs !**

# Une offre Saint-Gobain complète et intégrée

## Maison individuelle et petit collectif : exemples de solutions intérieures et extérieures



# Un portefeuille riche de solutions...



Vitrage isolant E-Glas



PSE haute performance



Laine à souffler



External Thermal Insulation  
Composite System



Solutions d'isolation  
thermique



Double vitrage à hautes  
performances énergétiques

# ...pour une croissance forte et rentable

## **Planitherm** pour le double vitrage à Isolation Thermique Renforcée (ITR) - Une position de *leader*

- Un prix au m<sup>2</sup> 3 fois supérieur à celui des couches simples

## **ETICS**

- Croissance du CA supérieure à 10 % par an sur 2010-2015

## **E-Glas**

- Croissance du CA de +33 % par an d'ici 2015

L'ETICS (*External Thermal Insulation Composite Systems*)

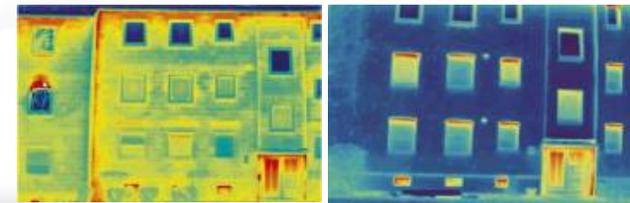
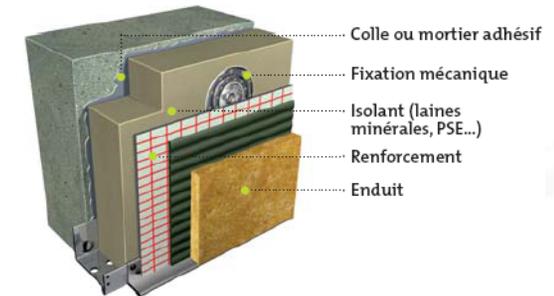


Photo infra-rouge en Pologne avant et après la mise en place des mortiers isolants Weber

**Pour toutes ces solutions, une marge très supérieure à un produit de base**

# Les solutions Saint-Gobain pour l'Habitat de demain

- A. Le modèle de développement de Saint-Gobain
- B. Des solutions pour l'efficacité énergétique et l'environnement
- C. Des solutions à forte valeur ajoutée dans l'Habitat**

**SOMMAIRE**

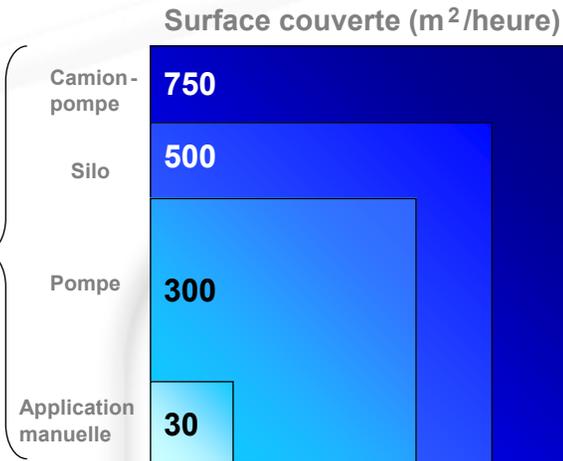
# Des solutions à forte valeur ajoutée pour économiser la main d'œuvre...

## À l'installation

- Mortiers industriels : *Flooring*
- Gypse : plâtres
- Canalisation : *Blutop*
- Marché de la préfabrication
- Le développement de la mécanisation

### Exemple du *Flooring* :

Productivité de trois personnes selon la méthode d'application utilisée



## À la maintenance

- Vitrage : *Bioclean* auto-nettoyant



# ...et améliorer notre mix produits et notre rentabilité

## **Flooring**

- Une croissance prévue de près de 10 % par an d'ici 2015
  - Une forte augmentation de la marge

## **Plâtres Gyproc**

- Croissance par :
  - L'amélioration du produit
  - La mécanisation
  - La pénétration contre le ciment



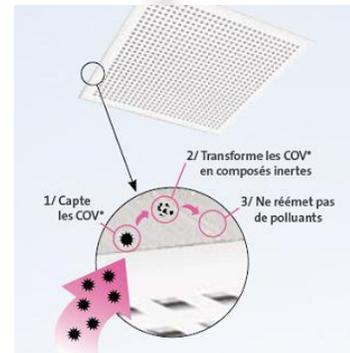
## **Bioclean**

- Une croissance de 20 % par an d'ici 2015
- Une marge très supérieure aux produits de base

# Des solutions à forte valeur ajoutée pour davantage de confort

## Des demandes croissantes de performance technique

- Acoustique
- Résistance à l'humidité
- Résistance au feu
- Santé
  - Qualité de l'air
  - Résistance à la moisissure
- Esthétique



# Des solutions différenciantes à forte valeur ajoutée

## Activ'Air, lancé en 2010

- Un démarrage des ventes très rapide

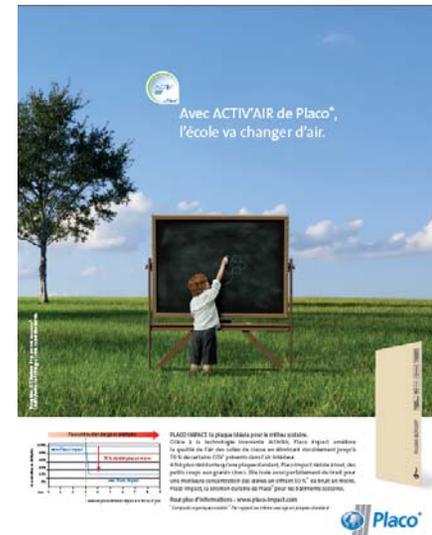
## Placophonique (et autres solutions acoustiques)

- Un premium de 100 % sur le prix au m<sup>2</sup> par rapport à un produit de base

## Privalite

- Une croissance de 27 % par an d'ici 2015

Pour toutes ces solutions, une marge très supérieure à un produit de base

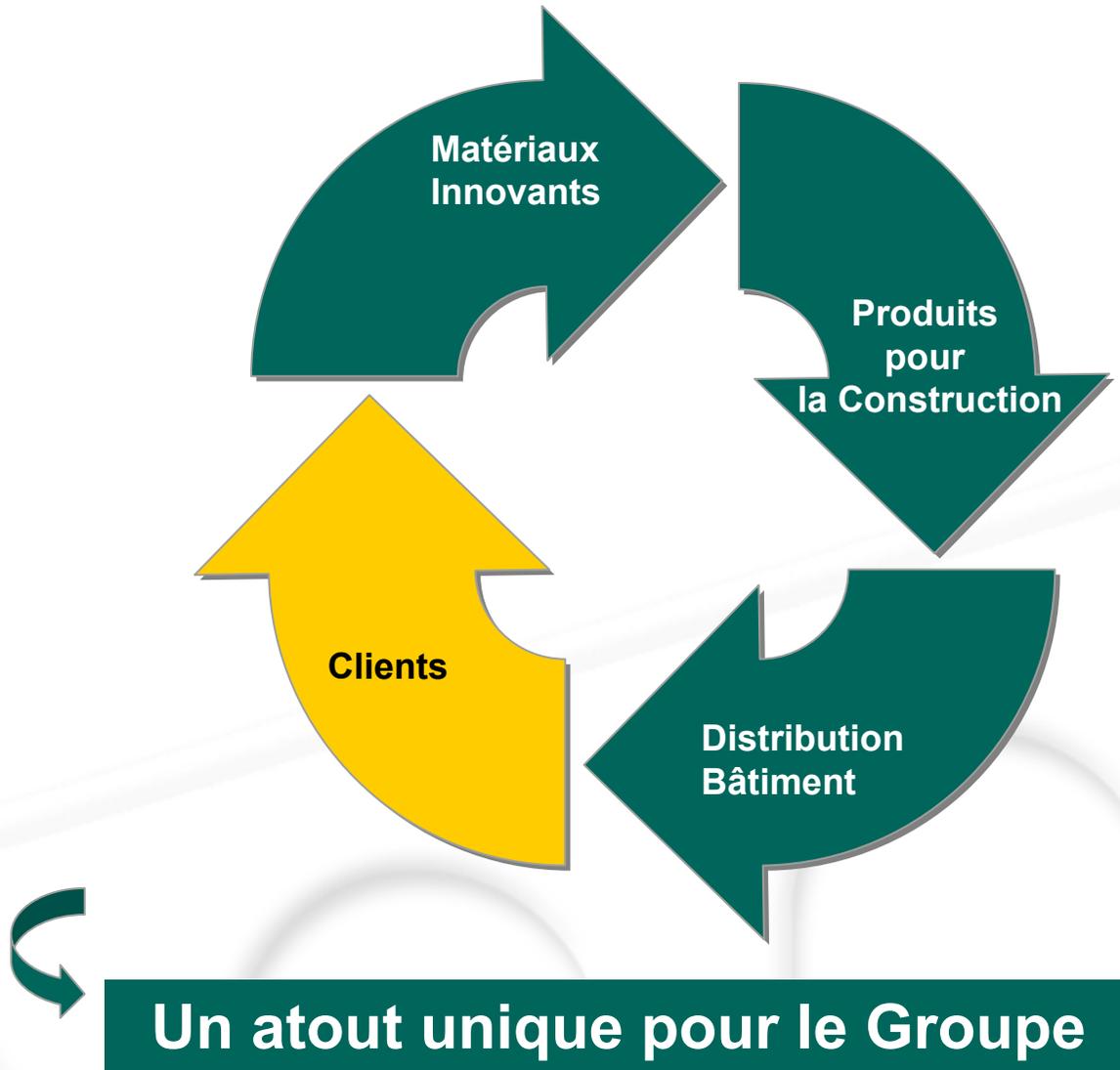


# L'efficacité énergétique : un moteur de croissance

1. Contexte : un besoin accru d'efficacité énergétique
2. Les solutions Saint-Gobain pour l'Habitat de demain
- 3. La mobilisation du Groupe au service du développement de ces solutions**

**SOMMAIRE**

# Une complémentarité entre les trois Pôles du Groupe, au service de l'efficacité énergétique



# La R&D pour proposer des solutions toujours plus innovantes

- Un *leadership* assuré par la création de technologies de référence pour les marchés de l'efficacité énergétique (procédé TEL, tuyaux minces)
- Une approche conjointe entre la R&D et le marketing
  - Partager la vision des marchés
  - Travailler conjoint sur le portefeuille d'innovations
  - Apporter aux clients des solutions pour l'Habitat de demain



# Les actions du marketing Habitat au service de la croissance

■ Approches marketing transversales : comités Habitat déjà en place dans 26 pays

■ Plans d'actions autour de 6 axes communs :

- Veille stratégique marché
- Prescription adaptée
- Solutions combinées et innovation
- Formation des clients
- Offres transversales ciblées
- Communication et promotion



# Exemples d'actions de comités Habitat



États-Unis : publication d'une brochure de sensibilisation des prescripteurs aux problématiques d'efficacité énergétique dans l'Habitat



France : offre complète dédiée réunissant 12 marques pour les bâtiments de santé



Afrique du Sud : formations par l'Académie Saint-Gobain. Un succès avec 100 % d'embauche et l'émergence d'une clientèle reconnaissante



Royaume-Uni : gestion des grands comptes pour les JO 2012

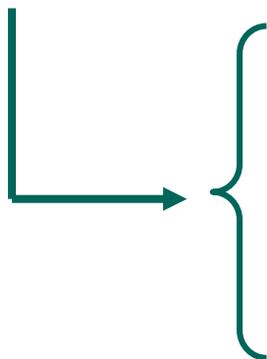
# La formation : un atout unique de Saint-Gobain

## De forts besoins de compétences et de formation

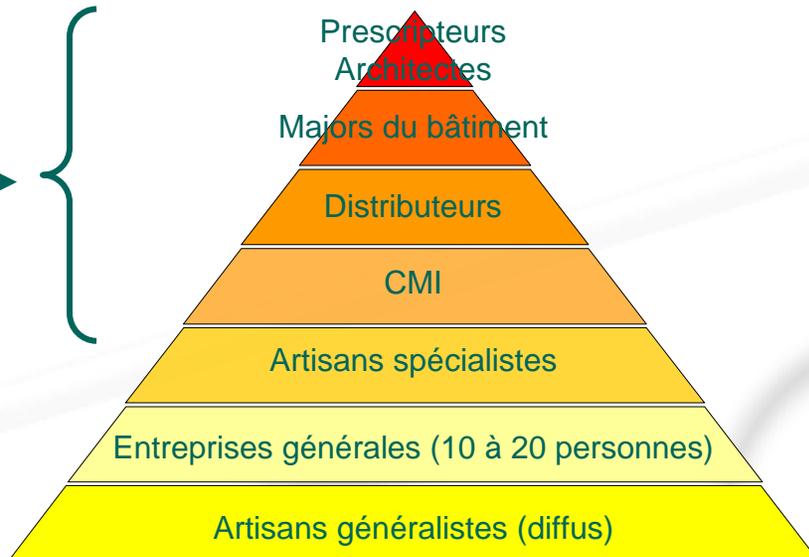
- De nouveaux métiers dans la chaîne de valeur
- De nouveaux besoins de formation sur les matériaux et solutions, les réglementations et aides financières

## Des points de contact différents entre les métiers industriels et la Distribution Bâtiment

Points d'accès  
pour les industriels



Points d'accès  
pour les distributeurs



**Les distributeurs sont le relais indispensable des formations à destination des artisans diffus**

# Conclusion - l'efficacité énergétique

- Des marchés porteurs
- Des solutions à forte valeur ajoutée dans l'Habitat, adaptées à l'efficacité énergétique
- Une organisation en place pour capter la croissance
  - Trois Pôles complémentaires pour concevoir, produire et apporter aux clients des solutions pour l'Habitat durable
  - Innovation
  - Marketing Habitat
  - Formation



# Conclusion - l'efficacité énergétique : un moteur de croissance

## Des facteurs spécifiques à Saint-Gobain...

- Forte orientation EEE\*
- Large portefeuille de solutions à forte valeur ajoutée dans l'Habitat

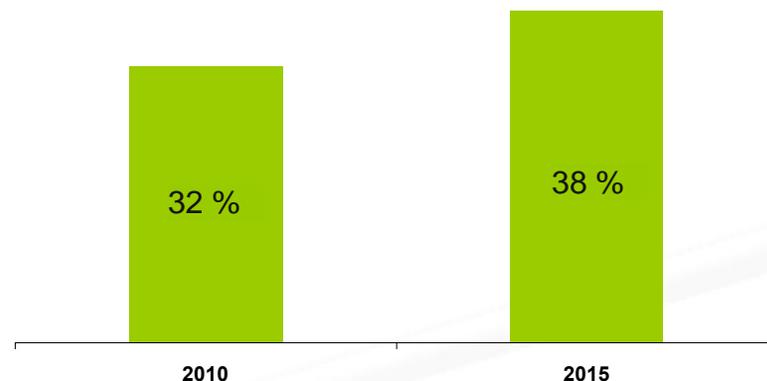
## ...pour assurer de la croissance...

- Au-delà de la croissance des marchés sous-jacents

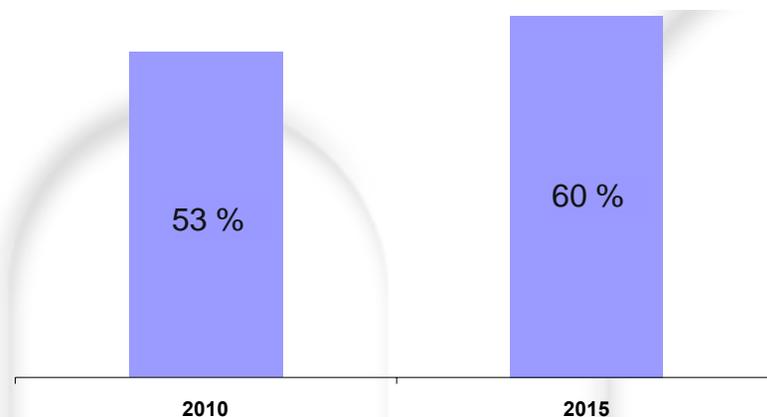
## ...et de la rentabilité

- Au-delà de la rentabilité actuelle
- Au-delà de la rentabilité des produits de base

Part des solutions EEE\* dans le CA\*\*



Part des solutions à forte valeur ajoutée dans l'Habitat dans le CA\*\*



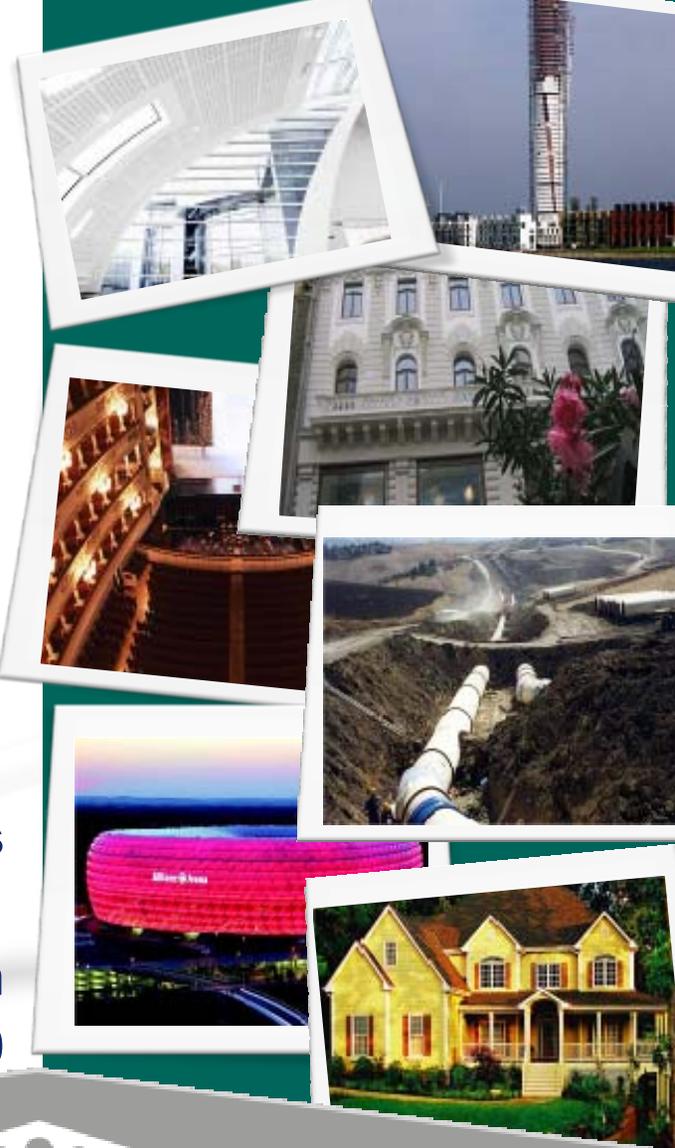
\*Efficacité énergétique, Environnement et Énergie

\*\*Saint-Gobain Groupe, hors Conditionnement

# L'efficacité énergétique : un moteur de croissance

Journée Investisseurs

Claude Imauven  
15 novembre 2010



  
**SAINT-GOBAIN**

PRODUITS POUR LA CONSTRUCTION