



Le béton cellulaire, un matériau d'avenir

La prescription au cœur de la stratégie de développement de Xella France

Le béton cellulaire est un matériau qui répond aux enjeux actuels - environnemental et économique - et aux différents besoins du marché de la construction que ce soit en résidentiel neuf, en réhabilitation, pour des bâtiments tertiaires et industriels ou des cloisons coupe-feu.

Dans un contexte réglementaire et économique en pleine mutation, **Xella, présent depuis plus de 30 ans en France, place la prescription au cœur de sa stratégie de développement.** Une équipe entièrement dédiée et dirigée par Grégory Gnidach accompagne dans leurs projets et sur le terrain la maîtrise d'ouvrage et la maîtrise d'œuvre.

Quant à l'équipe commerciale menée par **Ingrid Quantin, récemment nommée Directrice Commerciale et Marketing,** et déployée au plus près du marché sur l'ensemble du territoire, elle établit une vraie proximité avec toutes les parties prenantes.

ACCROÎTRE LA PRÉSENCE DES SOLUTIONS CONSTRUCTIVES XELLA DANS TOUS LES PROJETS DE CONSTRUCTION

Pour développer les ventes et placer le béton cellulaire comme une véritable réponse aux constructions de demain en termes de performances thermiques et énergétiques, Xella a structuré ses pôles prescription et ventes pour en faire des piliers de sa stratégie commerciale.

Grégory Gnidach s'occupe de la partie nationale, épaulé par Virginie Biarnes en région sud-ouest, François Bonnaire en région Rhône-Alpes et un recrutement est en cours pour la région Nord. Avec cette organisation et leur connaissance du marché et des territoires, Xella déploie des ressources autour de ses usines de Saint-Savin (38), Mios (33) et Saint-Saulve (59), implantées dans d'importantes zones de chalandise.



« Nous fonctionnons par bassin économique et départements prioritaires. Le déploiement se fait en transverse du commerce en nous partageant le cycle de vente : les prescripteurs travaillent sur des projets et les commerciaux sur des affaires. Concrètement, les commerciaux répondent à des consultations généralement impulsées par des distributeurs et des entreprises. Ils vont chercher la transformation de l'offre qui est formulé. » explique Grégory Gnidach.

La mission de l'équipe prescription est d'apporter une réflexion globale sur l'ouvrage. L'équipe travaille en amont des projets (APS, APD) avec les concepteurs en les accompagnant et en les conseillant. Elle crée les dossiers de consultations avec les solutions Xella dans l'objectif de développer de la notoriété et générer de la demande. Si Xella a repensé sa stratégie commerciale avec un pôle prescription dédié c'est que contrairement à d'autres pays européens où les solutions en béton cellulaire représentent des parts de marché jusqu'à 30%, **en France ce matériau a encore de belle marge de progression.**

« Nous devons travailler en amont avec les décideurs pour qu'ils puissent connaître l'ensemble des bénéfices de nos solutions. Nous sommes dans une année difficile avec des perspectives maussades sur le marché du neuf. Nous savons aussi que tout ce qui n'a pas été vendu en 2023 ne sera pas produit en 2024 avec pour illustration le marché de la maison individuelle en pleine tempête. Nous devons forcément investir de nouveaux marchés et être agiles. Aujourd'hui, la volonté de Xella est de préparer l'avenir et de se donner des perspectives de croissance pour les années futures. »



Les solutions constructives Xella ont de nombreux atouts et de potentiels de développement sur le marché de la rénovation /réhabilitation pour des applications de type surélévations, extensions, attiques, allèges, remplissage.

« Nous avons de belles réalisations à notre actif, des modèles duplicables partout en France. Bien que le marché résidentiel neuf ne soit pas au beau fixe, nous comptons poursuivre nos actions de prescription pour nous préparer au redémarrage et intensifier en parallèle nos actions sur le marché de la rénovation/réhabilitation. La légèreté de nos matériaux et leurs performances thermiques sont un couple gagnant pour nous y développer. »

Par ailleurs, l'équipe prescription accompagne la maîtrise d'ouvrage et la maîtrise d'œuvre, confrontées à des réglementations toujours plus exigeantes en termes de performances thermiques et environnementales, et qui recherchent des solutions techniques et économiques pour y répondre.



xella

« L'ensemble des acteurs de la construction sont contraints de changer leur modèle économique, de s'adapter et d'envisager d'autres solutions ou modes constructifs. Dans un même temps le foncier se rarifie (ZAN) et ils doivent construire autrement en tenant compte de nouveaux indicateurs et objectifs, en massifiant davantage : tels sont les défis conjugués. Rappelons que la RE2020 représente un niveau d'exigence déjà nettement supérieur à la RT2012 mais qu'il y a encore un cap pour 2030 avec d'ici là des échéances en 2025 et en 2028 avec des objectifs de plus en plus ambitieux. »

L'équipe prescription Xella est capable de proposer une approche à la fois technique et commerciale pour pouvoir s'adresser à une clientèle pluridisciplinaire. Elle accompagne les concepteurs dans leurs projets et les forme tout au long de l'année.

« Mes collaborateurs comprennent les mécaniques d'ingénierie et savent comment nos solutions peuvent être bénéfiques à l'échelle d'un projet et pas seulement à l'échelle du matériau. Au quotidien ils travaillent avec notre bureau d'études qui est une ressource précieuse pour modéliser, optimiser et, d'une manière générale, répondre aux défis proposés par les projets. A cela s'ajoute la transversalité avec les équipes commerciales, les interactions terrain entre les hommes et les femmes, leurs réseaux de travail pour une bonne synergie et un bon suivi des projets dans les phases de négociation jusqu'à l'exécution sur chantier » explique Grégory Gnidach.

AVANTAGES DU BÉTON CELLULAIRE FACE AUX EXIGENCES DE LA RE2020

Aujourd'hui, la RE2020 tourne autour de 3 axes majeurs : l'isolation, le confort d'été et le bilan carbone. **Le béton cellulaire Xella est la maçonnerie isolante la plus performante du marché, comme pour l'étanchéité à l'air des bâtiments.** Sa grande capacité de déphasage fait la différence pour le confort d'été. Enfin, les produits disposent de fiches FDES mis à jour sur INIES et de nouvelles sont en cours d'instruction dans l'objectif d'abaisser encore les valeurs de Xella. Depuis 2019, Xella a considérablement réduit son empreinte, entre -20 et -30% par exemple pour le Ytong Compact R de 1,82 m².K/W.



« Nous sommes également très engagés sur les sujets RSE et notamment le recyclage de nos produits avec par exemple un investissement d'un million d'euros dans un concasseur sur notre site de Saint-Savin. **L'objectif est de réutiliser nos chutes de production et réinjecter les poudres dans nos matières premières.** Cela permet de réduire l'approvisionnement de camions de sable. Parallèlement nous avons développé une activité de recyclage en granulats légers et de litières pour chat. D'autres démarches sont en cours d'expérimentation. »

UNE RÉPARTITION DES PROJETS ENTRE LE PÔLE PRESCRIPTION ET LE PÔLE VENTES

Les constructeurs de maisons individuelles travaillent aussi bien avec le pôle prescription Xella que les commerciaux. **L'équipe prescription s'occupe des constructeurs qui ont un potentiel de plus de 50 maisons par an et s'adresse principalement aux promoteurs privés, aux bailleurs sociaux, ainsi qu'aux équipes de maîtrise d'œuvre.** Ce qui représente près de 90 % du travail des prescripteurs. Les équipes commerciales Xella s'adressent quant à elles principalement aux entreprises de maçonnerie, aux constructeurs de moins de 50 maisons et aux distributeurs.

« Notre rôle est d'écouter et comprendre sur quel modèle le client ou le prospect évolue et de considérer qu'à chaque projet doit être apporté une réflexion et des solutions ! Nous cherchons à connecter nos solutions à leurs contraintes et à leurs attentes. Nous leur expliquons la pertinence technico-économique. » ajoute Grégory Gnidach.

xella



INGRID QUANTIN NOMMÉE DIRECTRICE COMMERCIALE ET MARKETING XELLA FRANCE

En février 2023, Ingrid Quantin prenait la direction des Ventes France. En ce début décembre, elle a été promue Directrice Commerciale et Marketing de Xella France, supervisant les pôles Ventes, Prescription et Technique et Développement.

L'accompagnement des clients dans leurs projets a toujours été au cœur des priorités du groupe Xella, une ambition intimement partagée par Ingrid qui assurera la continuité pour répondre à cet enjeu.

« Dans les secteurs géographiques où nous sommes présents, comme auprès de la distribution spécialisée de nos secteurs d'activité, ou bien encore auprès des acteurs des marchés tertiaires (Hebel), l'énergie déployée par nos équipes auprès de nos clients est portée par un fort attachement aux solutions constructives en béton cellulaire. »

Ainsi, sous la responsabilité d'Ingrid, les équipes prescription, technique, marketing produit et développement restent entièrement tournées vers l'efficacité opérationnelle, grâce à leurs expertises et leurs capacités d'innovation.

