



ENTREPRISES

Uponor France : croissances à deux chiffres en 2012 et 2013

La société Uponor France prévoit un chiffre d'affaires de 31,5 millions d'euros en 2013 (contre 28 millions en 2012, en progression de "13 à 14%" sur 2011), vient d'indiquer Sébastien Ultaro, directeur général de l'entreprise, lors d'un entretien exclusif avec *ThermPresse*. M. Ultaro espère une cinquantaine de millions d'euros de facturations en 2016. L'an passé, le marché de la rénovation a constitué à peu près 40% des ventes de l'entreprise.

Uponor France emploie présentement 56 salariés, dont une force de vente d'une vingtaine de personnes, et est en train de mettre en place une équipe de prescripteurs : deux viennent d'être recrutés en ce début 2013 et deux autres le seront d'ici à la fin du premier semestre. Par ailleurs, une troisième personne vient renforcer le bureau d'études de l'entreprise. Uponor France, qui travaille uniquement avec le négoce professionnel, n'a "aucun projet" en direction des GSB, souligne son directeur général.

En 2013, la société va commencer à organiser des réunions locales de formation de "trois à cinq heures" (une trentaine sont envisagées cette année), notamment chez des grossistes. Au total, en 2013, elle compte accueillir entre 300 et 500 stagiaires dans ces réunions, ainsi que dans le centre de formation de son siège social de Saint-Quentin-Fallavier (Isère), centre de formation qui, l'an passé, a reçu quelque 300 stagiaires. A noter par ailleurs que ce siège isérois comporte depuis peu une plate-forme logistique de 7 000 m² (contre 5 000 m² antérieurement).

En 2012, le chiffre d'affaires d'Uponor France en canalisations multicouches s'est élevé à 23 millions d'euros, en croissance d'une vingtaine de %. Le tertiaire et le résidentiel ont représenté chacun à peu près la moitié de ce chiffre d'affaires, avec en résidentiel 40% en maison individuelle et 60% en habitat collectif. Pour 2013, M. Ultaro s'attend, en canalisations multicouches, à un chiffre d'affaires de "24 à 25 millions". Sur un marché français des canalisations multicouches qu'Uponor estime à 60 millions d'euros en 2012 (contre 55 millions en 2011), avec une prévision de 65 millions cette année, Uponor France estime avoir été largement leader en 2012 : < Le second n'est qu'à 7-8% de part de marché >, précise M. Ultaro, qui, par ailleurs, pense que la RT 2012 n'aura "aucun effet" sur les ventes de canalisations multicouches. Lancé l'année dernière sur ce marché du multicouche, le raccord RTM devrait représenter pour Uponor France des chiffres d'affaires de 1,5 million d'euros en 2013 et de 5 millions en 2016. Pour ce raccord, Uponor France veut faire passer d'environ 250 actuellement le nombre de points de vente l'ayant en stock à 350 à la fin de 2013.

En canalisations pré-isolées destinées à être enterrées, Uponor France a réalisé en 2012 un chiffre d'affaires - stable - de "4 à 5 millions d'euros", principalement sur le marché de la maison individuelle. L'entreprise vise "5 à 6 millions" vers 2015, notamment par un plus gros effort de prescription, particulièrement en direction des terrassiers. En planchers et plafonds chauffants-rafraîchissants et en "dalles actives" (rappelons que ces "dalles actives" sont des planchers réversibles intégrés au bâti), le chiffre d'affaires 2012 d'Uponor France a totalisé environ 1 million d'euros, en progression de "10 à 12%". La société espère 2 millions en 2013. Commercialisées par Uponor France depuis 2011, les "dalles actives" devraient représenter à elles seules "un petit million d'euros" de facturations cette année (contre quelque 400 000 euros l'an passé, chiffre réalisé exclusivement dans le tertiaire). Et M. Ultaro prévoit "3 à 4 millions d'euros" en 2015. Il pense toutefois que les premiers chantiers en résidentiel ne devraient pas apparaître avant "plusieurs années". < La dalle active va constituer 95% du travail de nos prescripteurs >, ajoute-t-il.

Les ventes de plafonds réversibles - produit proposé par Uponor France seulement depuis 2012 - devraient rester, quant à elles, à la fois concentrées dans le tertiaire et "marginales", pronostique M. Ultaro. Concernant la régulation sans fil DEM, lancée par Uponor France l'an passé sur le marché des planchers réversibles, il espère en vendre un millier en 2015. En canalisations PE-Xa, autre produit du catalogue Uponor, il table sur un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros dans "deux ou trois ans", contre moins d'un million en 2012. Quant aux murs chauffants-rafraîchissants, qui pèsent une centaine de millions d'euros dans le chiffre d'affaires total du groupe Uponor, leur introduction sur le marché français ne semble pas envisagée avant au moins 2014. On signalera, d'autre part, qu'Uponor France, récent adhérent de [Cochebat](#), vient de prendre la présidence du groupe "multicouche" de ce syndicat professionnel.