



Alexander von Witzleben  
Président du Conseil d'administration et CEO

## Une fois de plus, Arbonia affiche d'excellents résultats annuels pour 2021

1 mars 2022

### Chères collaboratrices, chers collaborateurs,

C'est avec plaisir que je vous informe de la manière dont l'année 2021 s'est déroulée pour Arbonia, toutes sociétés confondues. En effet, c'est en grande partie grâce à vous.

L'exercice 2021 a été très positif pour nous. Les marges ont certes pâti de la forte hausse des prix des matières premières ainsi que de l'augmentation massive des coûts de l'énergie et, en partie, du fret. Toutefois, les investissements réalisés ces dernières années pour améliorer l'efficacité et la productivité ont eu un effet positif et, associés à une politique de prix prudente, ont très largement compensé les effets négatifs. L'utilisation ciblée de capitaux sur les sites de production centraux; la concentration sur quelques sites de production ultramodernes et efficaces ainsi que sur des marchés de vente sélectionnés avec les bons produits, nous ont permis d'augmenter de manière significative la croissance organique du chiffre d'affaires ainsi que la rentabilité tout en acquérant de nouvelles parts de marché. Il s'agissait en outre, sur tous les marchés, de relever les défis de notre chaîne d'approvisionnement et de garantir aussi bien la disponibilité que les prix des matières premières et des produits intermédiaires. Nous avons réussi à garantir la disponibilité des matières premières et à répercuter les hausses de prix sur nos clients. Seuls quelques cas isolés de retards de livraison ont été enregistrés en raison d'un carnet de commandes plus rempli que jamais et de marchés d'approvisionnement tendus.

**Nous avons réussi à augmenter la croissance organique de notre chiffre d'affaires à 11,6 % et l'EBITDA de +17,4 %, passant de CHF 114,5 Mio. à CHF 134,3 Mio. Le résultat consolidé des activités poursuivies (sans la division Fenêtres) a augmenté de +46,2 %, passant de CHF 28,1 Mio. à CHF 41,1 Mio. Le résultat consolidé déclaré, qui comprend les activités poursuivies et abandonnées, s'est élevé à CHF 138,7 Mio. (contre CHF 44,9 Mio. pour l'année précédente), notamment grâce au produit de la vente de la division Fenêtres.**

Après la vente de la division Fenêtres et l'intégration de la division Sanitaire dans la division Portes, nous nous sommes concentrés au cours de l'exercice 2021 sur les deux divisions Chauffage, Ventilation et Climatisation (CVC) et Portes, qui poursuivent leur développement stratégique de manière autonome et sont essentiellement axées sur des tendances de fond: **l'efficacité énergétique, l'urbanisation, la numérisation et l'automatisation.**

#### Division CVC

La stratégie de la division CVC est axée sur des tendances de fond pertinentes: la «réduction des émissions de CO<sub>2</sub>» et un «climat intérieur sain et durable». Le vaste paquet de mesures de protection climatique récemment adopté par la Commission européenne correspondant à celui des Etats membres, avec lequel elle entend atteindre les objectifs climatiques de 55 % de réduction des gaz à effet de serre d'ici 2030 et de neutralité climatique d'ici 2050, confirme l'orientation stratégique à long terme choisie. Depuis plusieurs années déjà, et donc également au cours de l'année d'exercice de référence, la division poursuit résolument sa stratégie de fournisseur innovant de systèmes de chauffage durables et de leurs composants: de la production de chaleur moderne et du transfert thermique optimal au stockage de l'énergie pour tous les types de bâtiments et tous les domaines d'application, aussi bien pour le marché des constructions neuves que pour celui de la rénovation. Le développement de notre forte position sur le marché dans les groupes de produits habituels reste cependant la base de notre modèle commercial.

Au cours de l'année de référence, nous avons su réaliser des acquisitions et investissements ciblés afin d'étayer la stratégie basée sur les quatre piliers suivants pour les produits et la production:

- Production «Best in class» pour nos radiateurs
- Utilisation d'énergies renouvelables avec les produits de type pompes à chaleur et batteries de stockage
- Chauffage et refroidissement par rayonnement pour les bâtiments modernes
- Ventilation et qualité de l'air ambiant

Avec la construction de notre nouvelle usine à Opočno (CZ), la division se positionne idéalement sur le marché en forte croissance des pompes à chaleur, avec une capacité d'environ 10'000 unités par an. Une nouvelle génération de pompes à chaleur air/eau à haut rendement et économes en ressources a été lancée au cours de l'année de référence pour les gammes de puissance inférieure et moyenne. Pour compléter de manière optimale la gamme de pompes à chaleur, un nouveau réservoir tampon d'eau chaude et à stratification a également été lancé sur le marché, offrant de nombreux avantages grâce à sa structure modulaire et à son haut degré de prémontage. En outre, la division développe actuellement une batterie de stockage basée sur la technologie durable Redox-Flow, qui constitue une alternative d'avenir aux batteries lithium-ion traditionnelles, aussi bien pour les habitations privées que pour les bâtiments commerciaux. Ce produit convaincra surtout par l'aspect sécuritaire de ses propriétés non-inflammables, son grand nombre de cycles de charge sans perte de capacité, sa rentabilité attrayante, ainsi que sa production et son exploitation durables. En outre, la stratégie de production «Best in class» pour les radiateurs sera poursuivie par la consolidation du volume de fabrication des radiateurs panneaux avec la fermeture prévue de l'usine de Tubbergen (NL). Nous avons également initié des projets permanents de réduction de la complexité et de diminution des coûts. L'acquisition de la société serbe Termovent au 1er juillet 2021 a permis à la division CVC d'étendre non seulement sa présence géographique en Europe du Sud-Est, mais surtout d'approfondir considérablement ses compétences dans le domaine des centrales de traitement de l'air. Avec la technologie des salles blanches, deuxième point fort de Termovent, la division continue de compléter son portefeuille de produits dans le secteur des systèmes de ventilation commerciaux et industriels. Toujours au premier semestre 2021, la division CVC a renforcé sa position commerciale en Espagne et au Portugal en reprenant la société espagnole Cicso.

#### Division Portes

Au milieu de l'année de référence, la division Sanitaire, avec ses portes et cloisons de douche, a été intégrée à la division Portes en tant que Business Unit Solutions vitrées. La logique stratégique de cette intégration réside d'une part dans une meilleure exploitation des synergies dans la prospection commune du marché dans la vente d'objets, et d'autre part dans l'approvisionnement. De plus, l'assortiment de produits Business Units Solutions bois avec les portes fonctionnelles et les portes intérieures s'élargit aux portes de douche et, à moyen terme, cela permettra de développer le secteur des portes et cloisons en verre pour l'intérieur. Comme par le passé, Business Units Solutions bois se concentre sur son **programme d'investissement stratégique pluriannuel visant à augmenter la productivité et à accroître les capacités dans le but d'améliorer les performances de livraison et la position sur le marché.**

Une grande partie des investissements a été consacrée à l'extension des capacités des deux usines allemandes de portes Prüm et Garant. Les postes individuels les plus importants ont été l'achat de l'immeuble de Garant ainsi que le deuxième entrepôt à hauts

rayonnages, la centrale de cogénération (CHP) et la construction de la nouvelle usine d'huisseries chez Prüm. Arbonia a également investi dans un robot pulvérisateur auprès de la société RWD Schlatter et a commencé à planifier un entrepôt de matières premières et de produits finis sur ce site suisse. Après les investissements réalisés, Business Units Solutions bois pourra produire en 2023/2024, tous sites confondus, environ 900'000 portes de plus qu'avant, avec les huisseries correspondantes, et augmenter ainsi sa capacité jusqu'à atteindre 3,5 Mio. de portes et d'huisseries. La division a également investi dans l'informatique et la numérisation des processus. Ainsi, elle est en train de déployer SAP S/4HANA au sein de la Business Unit Solutions bois. L'harmonisation du système ERP permettra d'organiser plus efficacement la future collaboration entre les quatre entreprises de fabrication de portes. L'acquisition de la société Glasverarbeitungs-Gesellschaft Deggendorf mbH (GVG) a été, elle aussi, une étape importante de l'année de référence. Elle a permis à la Business Unit Solution vitrées d'augmenter sa profondeur de création de valeur verticale en s'approvisionnant désormais en verre trempé de sécurité (ESG) usiné au sein du groupe. Le détachement de GVG du groupe Saint-Gobain et son intégration dans la Business Unit Solutions vitrées de la division Portes se déroulent comme prévu. Les conditions sont ainsi réunies pour une croissance future et de nouvelles améliorations des processus.

#### Intensification de la durabilité

Pour atteindre le scénario «1,5 °C» de l'Accord de Paris sur le climat, les entreprises doivent réduire leurs émissions opérationnelles (Scope 1 et Scope 2) de plus de 4 % et leurs émissions indirectes (Scope 3) de plus de 2,5 % (par rapport à l'année de référence). Nous nous y engageons. Nous nous sommes fixé pour objectif de réduire l'intensité de nos émissions des Scopes 1 à 3 sur la base de la Science Based Targets Initiative d'ici 2035 de manière à contribuer à l'objectif climatique mondial malgré la poursuite de notre croissance organique.

#### Perspectives

Sur nos principaux marchés, le secteur de la construction devrait continuer à croître en raison de la pénurie persistante de logements. Il continue de bénéficier d'une industrie du bâtiment solide qui, surtout en Allemagne, a besoin de rattraper les décennies passées. Les investissements dans les logements ont gagné en attractivité, d'une part grâce aux multiples programmes d'aide à la modernisation des bâtiments, et d'autre part grâce à la concentration des gens sur leur propre logement pendant la pandémie. Le marché allemand, important pour nous, sera encore stimulé par le grand programme de construction de logements présenté fin 2021 par la coalition.

Toutefois, le manque de disponibilité des matériaux et la pénurie qui en résulte se feront encore partiellement sentir en 2022. L'énorme augmentation des prix des matériaux qui en a découlé, notamment le prix de l'acier, de l'aluminium et du bois, ainsi que la hausse marquée des coûts de l'énergie et du fret pourraient continuer à entraîner des hausses de prix exceptionnelles, de sorte que des projets de construction risquent d'être reportés en raison des coûts de construction trop élevés.

Néanmoins, je suis très confiant dans l'avenir et je peux en dire autant de l'ensemble de la direction du groupe. Si nous pouvons le faire, c'est surtout grâce à votre engagement renouvelé l'année dernière. Merci beaucoup.

Alexander von Witzleben  
Président du Conseil d'administration et CEO