

## 5 questions à Pierre Domas, Directeur des Filiales de Glaverbel France

### 1) Comment se présente 2004 pour Glaverbel?

Le marché s'est globalement raffermi en Europe en 2004 tiré par le développement de la demande en Europe de l'Est et un léger redressement en Europe de l'Ouest. Dans ce contexte général le chiffre d'affaires et le niveau de rentabilité du groupe Glaverbel se sont améliorés. La France quant à elle, a tiré son épingle du jeu grâce à un marché du bâtiment qui a connu un début de reprise sur le deuxième semestre laissant ainsi envisager une année 2005 de meilleure facture.

Cependant si les ventes en France se sont relativement bien tenues en volume, les prix et les marges se sont à nouveau tassés et ce malgré une évolution significative du mix produits porté par la progression des réglementations françaises et européennes.

### 2) Quels sont les produits appelés à un fort développement ?

Comme indiqué précédemment les nouvelles réglementations thermiques, acoustiques et sécurité ainsi que le développement de l'utilisation des produits verriers dans le bâtiment tant en intérieur qu'en façade font que le verre joue un rôle de plus en plus important dans la construction, y compris comme élément structurel.

Glaverbel est particulièrement bien positionné dans ces différentes évolutions grâce d'une part à une gamme de verres à couches la plus large du marché (entre autre avec sa gamme STOPRAY en contrôle solaire), mais aussi grâce à une très forte présence sur le marché des produits pare-flamme et coupe-feu avec les gammes Pyrobel et Pyrobelite, les produits feuilleté. Nous avons également développé des systèmes constructifs (tels que les garde-corps – gamme Balustra - ou les vitrages extérieurs agrafés) qui nous permettent d'offrir des solutions complètes à nos clients et maîtres d'ouvrages.

### 3) Où sont situés les marchés à forte croissance ?

L'activité en Europe est tirée par le fort développement de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est et plus particulièrement la Russie.

Sur un plan mondial, l'Asie du Sud Est et bien sûr la Chine et l'Inde représentent des potentiels extrêmement importants pour la décennie à venir. La très forte présence de notre maison mère, le groupe japonais ASAHI, dans cette région nous donne un atout très important pour le futur.

### 4) Comment se mesure aujourd'hui et demain la présence de Glaverbel dans ces pays ?

Le Groupe Glaverbel a entrepris depuis plus de 10 ans maintenant une stratégie de développement dans les pays de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est. Nous occupons aujourd'hui une position de leader sur l'ensemble de ces marchés :

- République Tchèque, Pologne, Hongrie, Slovaquie pour les principaux pays en Europe centrale
- Russie, Lituanie, Estonie pour les pays plus à l'Est

La présence de Glaverbel dans ces régions est effective grâce à des réseaux très complets tant dans la production que la distribution de produits verriers et le Groupe poursuit son développement au travers de nombreux projets.

Par exemple en Russie Glaverbel a une présence industrielle très forte au travers de Bor Glassworks et ses deux lignes de float totalement rénovées à Nizhny Novgorod. Une

troisième ligne de float est en construction à Klin près de Moscou. Glaverbel développe également un réseau Architectural d'unités de transformation et de distribution de produits verriers sur le territoire russe.

5) Quels rapports Glaverbel entretient-il avec le monde de l'architecture ?

Le Groupe Glaverbel a historiquement une forte présence en Europe de l'Ouest et particulièrement en France où il est le numéro 2 du marché tant pour la production des verres de base que pour la transformation et la distribution des produits verriers au travers d'un réseau national de filiales de transformation et distribution.

Nous maintenons depuis longtemps de fortes relations avec le monde des architectes et bureaux d'études.

Ce contact permanent est indispensable. Le produit verrier est un produit très technique et il est important qu'il y ait un échange constant d'informations entre les concepteurs que sont les architectes et les fabricants et transformateurs que nous sommes.

Les performances des produits verriers évoluent constamment et il est impératif qu'ils soient utilisés de façon optimale tout en collant au marché et à l'évolution de l'architecture des bâtiments. Et là notre groupe peut apporter toute son expertise verrière.

Toutes nos organisations, verre de base ou filiales, ont pour mission de renforcer régionalement cette relation indispensable avec les intervenants locaux architectes, maîtres d'ouvrages et bureaux d'études.