



Trecobat a présenté, vendredi midi, une maison test, la villa E-Lom, à Guipavas, qui permet la création de l'offre Trecobat Green. Photo Frédéric Lorenzon



# Trecobat anticipe la maison de demain

Fondée il y a 50 ans, à Lannilis (29), Trecobat semble avoir pris des décisions, par le passé, qui l'aident à s'adapter à l'évolution de la réglementation et aux difficultés actuelles d'approvisionnement.

## David Cormier

© Trecobat insiste, pour ses 50 ans, sur sa politique en termes d'habitat durable, projetant sa neutralité carbone pour 2050 et créant un fonds de dotation à vocation environnementale, abondé chaque année à hauteur d'au moins 400 000 €, et présidé par le fondateur, Marcel Tréguer.

L'entreprise fondée à Lannilis, dans le Nord-Finistère, 515 salariés et 162 M€ de chiffre d'affaires en 2020-2021 (exercice clos en août), lance la marque Trecobat Green, « déjà conforme aux exigences de 2031 » de la nouvelle réglementation environnementale RE 2020, qui fixe des objectifs de réduction des émissions de gaz à effet de serre, avec des seuils en 2022, 2025 et 2028.

Par ailleurs, pour répondre à une demande en forte croissance, Trecobat a adapté son usine de Lannilis à la production de murs à ossature bois et investit dans son site Murébois, ouvert à Rennes en 2017, spécialisé dans la finition des enduits de façade. Les travaux (1,50 M€) doivent commencer au second semestre pour s'achever début 2023, faisant passer ce site de 40 000 à 60 000 m² de murs en bois produits à l'année. D'une façon générale, le groupe a su prendre de l'avance en matière de développement durable depuis longtemps. Une façon d'être

déjà prêt lorsque la réglementation et le marché évoluent. C'était le cas en 2008, avec l'installation systématique de pompes à chaleur dans les maisons Trecobat, notamment.

## Achats directs

Actuellement, c'est sur cet équipement que le groupe subit, jusqu'à fin juin au moins, un souci d'approvisionnement. Pour le reste, il dit ne pas subir les ruptures de stock, actuellement monnaie courante. Des délais de livraison sont simplement allongés. « Le niveau de digitalisation du groupe, doublé par son modèle unique d'achat en direct chez les fournisseurs, ont permis à maintes reprises, ces derniers temps, de prendre les décisions rapides qui s'imposaient », dans un contexte fortement compliqué par la pandémie de covid-19 et la guerre en Ukraine. Tout acheter directement chez les fournisseurs lui permet ainsi de les informer sur ses besoins six mois à l'avance...

## Une hausse des coûts difficile à répercuter

Concernant la hausse du coût des matières premières, c'est plus difficile. Il faut sept mois environ entre la vente d'une maison et le démarrage du chantier. Il faut donc revoir les prix en permanence et l'accélération de la hausse de ces tout derniers mois ne peut pas être entièrement répercutée aux clients. « Sur les six derniers mois, le prix de vente moyen des maisons du groupe a évolué de +11,3 %, auquel s'ajoute l'indexation du BT O1 (soit 6 %) », censée compenser cette explosion. Mais le compte n'y est pas actuellement. Si bien que le budget 2021-2022, malgré davantage de ventes en volumes, devrait être stable par rapport au précédent.

