

SUCCÈS

Vitesse low-cost

Genève. Comment un groupe genevois de construction a développé un modèle travaillant sur les coûts et les délais pour des segments mieux définis.

SERGE GUERTCHAKOFF

Nous venons de livrer une résidence hôtelière de 100 chambres au CERN, construite en dix mois. Et nous serons encore plus rapides pour l'usine horlogère Roth & Genta au Sentier. Ce chantier qui comprend une extension de 1000 m² s'est ouvert le 22 février. Elle sera livrée le 31 août», affirme Jean-Jacques Ghelfi, l'un des quatre associés du groupe genevois de constructeurs Batineg.

Ce n'est pas la première fois que Batineg œuvre pour un horloger. Par le biais de Direx Gestion et Contrôle, spécialisée dans la direction de travaux, il s'était chargé de mener à bien la première extension de la Manufacture Roger Dubuis, située dans la zone industrielle de Meyrin Satigny. Un exploit méritant d'être relevé, tant cela reste une exception: l'entreprise horlogère constate dès l'automne 2003 qu'elle est trop à l'étroit. Direx épaula le maître d'ouvrage pour tenir le budget et les délais. Le chantier s'ouvrit le 9 août 2004 et s'achève en mars 2005 avec 11 000 m² supplémentaires. Forte de ses succès, Direx a également aidé le groupe Richemont pour l'achèvement de son nouveau siège social à Bellevue (GE) et pour



BATINEG. Pierre-François Ducret (administratif et commercial), Guy Bosméan (construction), Jean-Jacques Ghelfi (conception) et Patrick Edelman (marketing).

la construction de boutiques IWC et de la manufacture Vacheron Constantin.

ADAPTATION. Le groupe Batineg souhaite adapter la solution Direx au génie civil. «A l'heure actuelle, il existe une sorte de cartel des ingénieurs civils. Nous voulons épauler les collectivités publiques, entre autres. Nous serons rétribués en fonction des économies réalisées et non pas sur le montant total des travaux», indique Jean-Jacques Ghelfi.

L'aventure de ce groupe de constructeurs débute en 1999, d'une rencontre entre

la demande d'un client et une idée nouvelle pour y répondre. La ville de Vernier disposait de groupes scolaires provisoires sous la forme de containers métalliques et souhaitait en faire construire des nouveaux. Elle fait appel à Atlante, un bureau d'études tenu alors par deux ingénieurs: Patrick Edelman et Jean-Jacques Ghelfi, secondés par une dessinatrice.

Les deux associés proposent de créer un nouveau groupe scolaire, en tout point conforme à la demande du client en termes de coût, de fonctionnalité et de délais, mais

dans un matériau différent: le bois. Le fils d'un des associés étant à l'époque scolarisé dans un bâtiment provisoire métallique, il peut mesurer les défauts de cette infrastructure. Le métal conduit la chaleur, le froid et les ondes acoustiques. Ce qui signifie que ce bâtiment subit les fluctuations de température et que les bruits de l'extérieur sont amplifiés.

Les autorités communales donnent leur feu vert en mai 1999 à ce prototype, livré en août. En quelques mois, le produit Batiflex était né. A l'inauguration du groupe

scolaire, d'autres élus s'intéressent à cette infrastructure d'un type nouveau. Dans l'année qui suit, le bureau Atlante conçoit et vend plus de 1000 m² d'écoles en Batiflex.

CONTRAINTES. Face au développement de ses affaires, Atlante conclut des partenariats industriels avec des entreprises de charpente, ainsi qu'avec d'autres partenaires pour maîtriser le suivi des projets. Puis les deux associés font un choix majeur: plutôt

*«Façades bois.
Extérieurs verre.
Nous avons
conçu un procédé
de construction
passive.»*

PIERRE-FRANÇOIS DUCRET

que d'engager du personnel, ils décident de se rapprocher d'une entreprise de direction de travaux, Direx. L'opération débouche sur une reprise en 2006. Pierre-François Ducret et Guy Bosméan s'associent à Patrick Edelman et Jean-Jacques Ghelfi.

Aujourd'hui, Atlante, Direx et Negg («Nouvelle entreprise générale genevoise») ont fusionné en une entité dénommée Batineg, un groupe qui allie les compétences d'un bureau d'études, d'une direction de travaux et d'une entreprise générale, et qui détient la licence exclusive de Batiflex pour la Suisse. Citons aussi Immotep, rachetée voilà deux ans, et qui effectue des promotions de logements plutôt haut de gamme. Mais au cœur du groupe, on trouve la marque Batiflex. «Batiflex

est devenu label d'une certaine qualité. Le bâtiment que nous édifions pour le groupe Bulgari doit répondre à de nombreuses contraintes. La variation de température ne doit pas être supérieure à 2°C durant l'année. Pour y parvenir, nous avons développé un procédé de construction passive. Cela signifie que l'on diminue au maximum l'apport en énergie fossile pour chauffer et refroidir un tel bâtiment.»

Les façades sont en bois, avec une enveloppe extérieure en verre pour le protéger. La laine de bois et ses lamelles emmagasinent la chaleur et la restituent la nuit. «Avec ce procédé, nous sommes certifiés Minergie Plus. D'habitude cela nécessite des murs d'une largeur de 30 cm. Or notre procédé ne nécessite que 24 cm, d'où une diminution de la perte au niveau de la surface locative.» Le groupe a également développé un concept de salle de gym autonome du point de vue énergétique, comme pour le bâtiment horloger au Sentier. Batineg possède l'exclusivité de ce procédé pour la Suisse et la France. Le groupe réalise d'ailleurs deux villas selon ce procédé en Haute-Savoie.

RÉACTIVITÉ. Au fil des demandes, le produit Batiflex s'affine et se perfectionne. L'essentiel de la construction se fait en usine, selon le projet et les plans conçus par le bureau d'études. Bien que le processus de fabrication soit industrialisé, l'architecture du bâtiment est libre. Ainsi, chaque bâtiment possède sa propre esthétique et son harmonisation avec l'environnement naturel et construit. L'assemblage et la finition sur le site se réalisent alors en un temps réduit.

35 millions de ventes annuelles



OSSATURE BOIS. Les écoles construites en Suisse par Batineg accueillent déjà 2500 enfants.

Le chiffre d'affaires est passé de 320 000 francs en 2000 à environ 35 millions en 2006. Mais le nombre d'employés n'a pas décuplé: de trois en 2000 (deux ingénieurs et une dessinatrice), il s'élève désormais à 14. Quant aux utilisateurs, ils sont toujours plus

nombreux: 2500 enfants dans les écoles construites par Batineg, 350 dans les crèches, 1850 personnes dans les centres sportifs, 300 étudiants dans les résidences universitaires, 120 salariés dans une résidence hôtelière et 250 employés dans une manufacture horlogère.

«Toutes nos constructions sont édifiées en moyenne en cinq mois, au lieu des douze mois habituels.» Autre avantage: Batiflex favorise une meilleure réactivité avec un processus en amont. «Une fois que le client nous a indiqué ce qu'il souhaite, nous sommes en mesure de lui remettre après trois-quatre semaines un projet complet qui comprend les plans, le coût et le délai de réalisation, avec l'engagement qu'il n'y aura pas de supplément, et ce pour un coût déjà inférieur de 30% à celui de la construction traditionnelle.»

Le procédé Batiflex remporte un vif succès dans la construction d'écoles principalement. Batineg a construit des groupes scolaires comprenant jusqu'à 20 classes, à Echallens (VD) notamment. 70% du chiffre d'affaires est réalisé dans le canton de Vaud.

CONCEPT. Batineg travaille à la création et la commercialisation d'un nouveau produit dont

la demande est en croissance. Il s'agit du préfabriqué pour une utilisation réellement très provisoire. Bureaux de chantier ou pavillons d'information à proximité de travaux, containers à utilisation industrielle temporaire, espaces de stockage ou d'exposition, ce type de constructions se contente d'un standard moyen de qualité. Pour y répondre, Batineg développe un concept inspiré de Batiflex, toujours en bois, offrant des qualités d'isolation thermique et acoustique reconnues, mais d'un niveau de prix très inférieur.

Ce produit pourra aisément être fabriqué à l'étranger afin de tailler dans les coûts de production et se positionner sur le marché du low-cost. Dans une direction différente, le produit Batiflex développe en parallèle une autre gamme destinée à l'habitation individuelle en mettant l'accent, cette fois, sur le confort intérieur, l'isolation et la récupération de chaleur, bref sur les économies d'énergie. ■