

Entreprise Etienne Piron - Jean-François PIANCATELLI, directeur commercial

Entreprise Générale de Construction

Comment évaluez-vous votre participation à Batibouw?

La différence principale avec les années précédentes réside dans le fait que nous avons peut-être un peu moins de visite sur le stand mais qu'en contre partie, les gens qui viennent nous voir sont plus déterminés, ont de véritables projets. Les contacts sont donc globalement plus intéressants.

Les demandes des consommateurs ont-elles évoluées par rapport à l'année dernière ?

Ce qui est important pour les visiteurs sur notre stand cette année c'est l'isolation. Là où l'année passées les questions étaient focalisées sur les pompes à chaleur, type de chaudière, les techniques et produits de chauffage (en lien direct avec l'explosion du prix du pétrole). Cette années les visiteurs ont compris qu'avant toute chose il fallait bien isoler, et de manière équilibrée (pas uniquement la course aux épaisseurs).

Vous êtes confiants ?

L'année 2009 sera l'année de tous les dangers, mais on espère vraiment que les gens qui ont de l'argent à investir le feront dans la construction qui est une valeur sûre. On sent que cette année on aura, peut-être 50% de demandes par rapport à l'année passée, mais elles seront bonnes, plus déterminées.

Ce qui nous gêne beaucoup c'est que la diminution de TVA n'ait été prévue que pour 1 an. On a l'impression que les politiques ne se rendent pas compte de la réalité du terrain. Les gens qui viennent nous voir maintenant et qui commencent à étudier un projet, ce sera sans doute pour une exécution l'année prochaine. Et du coup, beaucoup préfèrent attendre de voir si la mesure sera maintenue l'année prochaine. Je pense qu'il faudrait répondre assez rapidement à cette question et prévoir cette mesure pour deux ans. Si cette mesure n'est pas étalée sur 2 ans, elle va profiter à des gens qui ont déjà acheté. Ce qui ne va pas du tout stimuler le marché !

Maisons Blavier - Louis Amory, administrateur délégué

Entreprise générale de construction de maison traditionnelle clé-sur-porte

Comment évaluez-vous votre participation à Batibouw?

D'après les premiers indicateurs, l'édition 2009 du salon Batibouw semble bonne, malgré le contexte économique difficile que nous traversons. Si le nombre de visiteurs devait être moindre que celui des années précédentes, les personnes qui nous rendent visite sont plus décidées cette année : elles ont une idée assez précise de ce qu'elles veulent, par rapport à leur budget. Les tendances inverses constatées entre le nord et le sud du pays se compensent avec le temps : les clients flamands étaient plus réticents en début d'année, «l'effet Batibouw » corrigeant le phénomène. Les clients wallons quant à eux étaient plus réguliers depuis le début de l'année.

Le plan de relance économique lancé par le gouvernement fédéral semble porter ses fruits car il est simple et compréhensible pour les consommateurs. Par contre, les plans régionaux, même s'ils ont un impact positif semblent plus difficiles d'accès, ce qui fait reculer les gens.

Les demandes des consommateurs ont-elles évoluées par rapport à l'année dernière ?

Les visiteurs semblent assez sensibilisés aux matières énergétiques et environnementales. Mais les personnes qui viennent sur les stands ont manifestement besoin de conseils et d'explications, tant les matières sont complexes ! Toutefois, selon une récente et vaste enquête réalisée par les Maisons Blavier, 75% des candidats bâtisseurs ou rénovateurs se déclarent moyennement voire pas du tout compétents dans les matières énergétiques. Tout le monde parle de performance énergétique et de durable sans vraiment connaître le contenu de ces notions. Les normes sont peu compréhensibles car trop techniques. La communication sur ces matières doit vraiment être revue et adaptée !

Roosens Béton - Maxime Haccuria, directeur stratégique

Béton préparé – gros œuvre

Comment évaluez-vous votre participation à Batibouw?

Nous sommes très contents de notre participation à Batibouw. Nous avons fait depuis quelques années beaucoup d'investissements dans le développement de nouveaux produits et cette année nous avons un retour très important, aussi bien de la part du particulier que de l'entrepreneur lui-même. Par jour nous sommes aux environs de 60.000 euros de projets signés avec commandes prévisionnelles.

Nous avons un meilleur retour que l'année passée. On a deux types de clients qui sont venus nous voir : ceux qui avaient des projets à mettre en œuvre très rapidement et toute une série de gens qui viennent avec des projets pour la fin de l'année (en général des maisons complètes).

Les demandes des consommateurs ont-elles évoluées par rapport à l'année dernière ?

Les années précédentes, les questions des particuliers en matière énergétique et environnementale étaient très floues. Tout le monde s'orientait vers la maison passive, exclusivement. Cette année, les questions sont plus réalistes. La solution intermédiaire, la maison basse énergie a beaucoup de succès.

Nous sommes confiants pour les 6 prochains mois, grâce à nos nouveaux produits, qui offrent des solutions à la crise, en diminuant les coûts de mise en œuvre. Ça permet aussi d'ouvrir l'accès à la propriété, à la construction à plus de gens, tout en leur offrant des solutions écologiques.

T-Palm - Aline Vincent, responsable marketing et communication

Entreprise générale de construction

Comment évaluez-vous votre participation à Batibouw?

Malgré un bon taux de fréquentation du salon, nous constatons une certaine érosion au fil des années. Le niveau de vente sur le salon à d'ailleurs tendance à diminuer. Mais Batibouw reste quand même un événement majeur pour le secteur de la construction, événement auquel il est essentiel de participer.

Les demandes des consommateurs ont-elles évoluées par rapport à l'année dernière ?

Le public semble assez informé quant à l'évolution des techniques de construction, mais jusqu'à un certain niveau : en matière de performance énergétique par exemple, beaucoup de confusions demeurent dans les esprits quant aux techniques de calcul. Le public est informé de l'existence du certificat PEB mais ne sait pas ce que celui-ci recouvre en réalité, d'autant plus que certains constructeurs sèment le trouble entre les notions (calcul du K et du E notamment).

Pour le client, l'aspect financier reste le principal déclencheur car il a un budget assez serré qui influence son comportement : en matière d'économie d'énergie par exemple, nous devons bien faire la différence entre les aspects environnementaux et énergétiques. En effet, le client acceptera peut-être de dépenser plus pour réaliser des économies d'énergie qui seront rentables sur le moyen terme, mais rarement pour des aspects environnementaux. Si les investissements favorisant les économies d'énergie contribuent à un meilleur respect de l'environnement, tant mieux. Mais là n'est pas la priorité.

Vous êtes confiants?

Malgré le climat morose que nous traversons, nous constatons quand même l'engouement du public pour la construction car il sait que cela reste un bon investissement. Cet élément combiné aux dispositifs mis en places aux niveaux fédéral et régional devrait atténuer les effets de la crise économique sur le secteur de la construction.

Plus d'infos ?

Thomas Welraeds – attaché de presse CCW – 0473/297 697 – 02/545 56 77 ou
thomas.welraeds@ccw.be