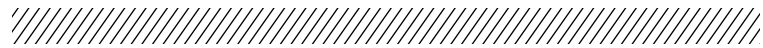


44. Van Marcke Big Blue



L'hippocampe bleu



Le groupe spécialisé dans le secteur des sanitaires, Van Marcke, a investi 1,25 million d’euros dans Big Blue afin de centraliser tous les produits et informations en matière d’installations d’eau et de chauffage peu énergivores. En tant que centre d’information et de vente, Big Blue s’adresse tant aux professionnels qu’aux consommateurs. De la sorte, Van Marcke veut s’engager non seulement afin de rationaliser la consommation d’eau et d’énergie, mais aussi de réduire les émissions de CO2. « Pas moins de 31% de l’ensemble des émissions de CO2 en Belgique est imputable aux logements résidentiels, et nous devons tous faire quelque chose pour changer cette situation, c’est là notre conviction profonde.»

Big Blue est un centre d’expertise et de vente unique en son genre, qui permet au célèbre distributeur de sanitaires Van Marcke de faire montre d’un engagement durable.

////////////////////////////////////

Pensez-vous disposer d’une installation de chauffage peu énergivore ? Des vannes thermostatiques, dites-vous ? Oui, parfait. Et une chaudière à condensation ? Très bien. Mais saviez-vous qu’une pompe de circulation moyenne, élémentaire dans chaque installation, consomme environ 80kWh et vous coûte quelque 150 euros par an ? Une pompe de circulation qui coûte deux fois plus à l’achat (comptez 450 euros) réduirait cette consommation à 12 euros par an. L’architecte ou l’installateur peut vous donner davantage d’informations à ce sujet.

La simplicité relative de ce cas démontre d’emblée un fait : en matière d’énergie (résidentielle) des ménages il est encore possible de progresser, à condition de disposer des connaissances et des produits adéquats. C’est précisément là qu’intervient Big Blue. Big Blue est un centre d’expertise et de vente unique en son genre, qui permet au célèbre distributeur de sanitaires Van Marcke de faire montre d’un engagement durable. « Nous sommes



↑
© Van Marcke



convaincus que nous avons un rôle de pionnier à jouer en matière d'énergie durable, non parce que c'est à la mode, mais parce que c'est notre conviction la plus profonde », déclare Bart Deltour qui transmet le message de Big Blue. « En 2000, Van Marcke avait déjà un stand au salon Batibouw qui était entièrement placé sous le signe de l'environnement. C'était alors passé inaperçu. Depuis lors, la durabilité a convaincu un public critique et est devenue une vision largement partagée. Cependant, la connaissance des techniques est souvent morcelée ». Une connaissance qui est morcelée en fonction de la nature de l'installation et qui se répartit en outre sur de nombreux produits.

Étant donné qu'avec Van Marcke nous distribuons de très nombreuses marques, le plus important facteur commun de Big Blue, ce sont précisément les prestations en matière de durabilité.

////////////////////////////////////

Ce qui motive Van Marcke à s'engager, en tant que distributeur d'installations sanitaires, en faveur de la rationalisation de la consommation de l'énergie et de l'eau, tire son origine de la vision d'entreprise de Caroline Van Marcke qui, avec son frère Peter, se trouve aux commandes de l'entreprise familiale. « Tous les trois ans, nous organisons un congrès pour quelque 1.500 installateurs et en 2008, celui-ci avait pour thème Change of Climate, Climate of Change, » déclare Agnès Pringiers, responsable des relations publiques pour le groupe Van Marcke. « Le congrès s'est ouvert avec l'intervention de Serge de Gheldere qui, en tant qu'ambassadeur pour le climat d'Al Gore, a prononcé une allocution. Non seulement son discours était convaincant, mais cela a été pour Caroline Van Marcke un moteur pour adapter le climat de l'entreprise à ce message. » En collaboration avec Serge de Gheldere, la société de conseil pour une conception durable FutureProofed a cristallisé ce message pour créer Big Blue.

Big Blue a ouvert ses portes le 14 novembre 2009, dans un ancien bâtiment industriel situé derrière le showroom de Van Marcke à Zaventem. Il s’agissait d’un événement marquant pour l’entreprise familiale, mais aussi pour le secteur. Il est en effet peu fréquent qu’une entreprise commerciale prenne l’initiative à cet égard. « Le bâtiment veut, en premier lieu, donner lui-même le bon exemple et est totalement neutre en CO2 », explique Bart Deltour. « La rénovation du bâtiment industriel s’est déroulée selon les normes de la maison passive et toute l’électricité nécessaire provient d’une énergie renouvelable, de l’énergie solaire dans notre cas. En outre, nous avons recours à la récupération de l’eau de pluie pour toutes les applications sanitaires ».

Où pouvez-vous découvrir, aujourd’hui, différentes installations allant de la chaudière à condensation aux pompes à chaleur et du pommeau de douche économique au système de toilette avec récupération de l’eau de pluie ? Lors d’un salon, peut-être, mais Big Blue fait les choses de façon plus intelligente. Vous obtenez des explications, par le biais de différents modules, sur les différents systèmes, sans tenir compte du producteur. « La technique et les prestations priment sur la politique de marque » annonce-t-on. « Étant donné qu’avec Van Marcke nous distribuons de très nombreuses marques, le plus important facteur commun de Big Blue, ce sont précisément les prestations en matière de durabilité ».

En tout, pas moins de 26 fournisseurs différents ont participé au concept du showroom éducatif.

////////////////////////////////////

Entre-temps, le modèle de Big Blue constitue à présent une division à part entière de Van Marcke qui propose toutes les techniques et tous les produits durables aux professionnels et aux particuliers. S’agit-il d’une philosophie ? « Big Blue est surtout un centre de connaissance et bien sûr, son bâtiment de 1.500 m2 à Zaventem fait

la fierté de Van Marcke. Vous pouvez y découvrir, de manière interactive et à partir de 9 questions universelles, les produits ou les installations qui créeront une nette différence sur le plan de la consommation en énergie ou en eau. C’est également en ce lieu que sont organisées des sessions d’information mais, et c’est ce qui démontre que Big Blue transmet un message, il y a également des Big Blue Points dans les centres d’inspiration de Courtrai, Gand et Anvers. Big Blue est donc accessible à chacun, même sans se rendre à Zaventem ».

Le fait que Van Marcke soit déjà depuis des années un distributeur renommé d’installations sanitaires renforce la valeur de Big Blue en tant que point de centralisation. En tout, pas moins de 26 fournisseurs différents ont participé au concept du showroom éducatif. Cependant, on constate que l’impact de ce centre va bien au-delà. « Au début, bien sûr, les fournisseurs ne savaient pas très bien quel était précisément notre objectif. À présent, chacun d’entre eux comprend que nous présentons ici les installations les plus avancées, qui sont pourtant directement applicables, et qui permettent de faire une énorme différence au niveau de votre facture d’énergie ou d’eau et donc aussi au niveau de l’environnement ». « Le fait que nous y accueillions volontiers les installateurs et autres prescripteurs, pour des sessions d’information, renforce notre rôle d’intermédiaire, mais les particuliers peuvent tout aussi bien se rendre ici afin de soumettre leurs plans de rénovation ou de construction au scan de la durabilité. Les informations sont gratuites mais les conseils sont toutefois payants, bien qu’il y ait également différents niveaux de tarifs ».

•

Christophe de Schauvre pour REcentre
Interviewée /
Bart Deltour, responsable de Van Marcke College
Agnès Pringiers, responsable des RP pour Van Marcke Group of Companies.

Van Marcke Big Blue

Leuvensesteenweg 390,
B-1932 Zaventem
Belgique

www.bigblue.be

Secteur • Centre d’information
et de vente

Année de création • 2009

Nombre d’employées • 1570

Chiffre d’affaires (2010) •
388 millions EUR