

Direction Commerciale, Marketing et Services

57 rue de la Gare - B.P. 30
F - 67580 Mertzwiller

Mertzwiller, le 25 octobre 2021

Cher Client,

Nous vivons tous depuis plus d'un an une période sans précédent et je souhaite faire un point sur la situation actuelle et nos perspectives à moyen terme.

Avec la reprise tout simplement incroyable de la demande dans tous les secteurs d'activité, nous avons progressivement assisté à l'augmentation des prix mais aussi au grippage des chaînes d'approvisionnement de matières premières. Comme la vaste majorité de nos fournisseurs et les fournisseurs de nos fournisseurs, nous subissons depuis des mois de grandes tensions sur les catégories de matières (composants électroniques, aluminium, cuivre, acier, pompes, carton, ...). Ces manques de matières et les non-respects des dates de livraisons impactent de manière générale le bon fonctionnement de toute la chaîne logistique et de nos usines.

Pour illustrer ces propos, notre usine de Mertzwiller tourne de manière poussive depuis plusieurs mois maintenant avec par exemple seulement 40% du volume attendu produit sur le mois d'août. Nos lignes sont pleines de produits partiellement finis avec un manque de 1 ou 2 composants critiques (notamment les pompes et l'électronique).

En conséquence, malgré toutes nos actions entreprises, certaines commandes ne sont ou ne seront pas livrées à l'heure dans les semaines à venir. Les services ADV font tout leur possible pour communiquer au mieux et répondre aux demandes mais vivent également au jour le jour selon les arrivées de composants et fabrications.

Nous sommes bien conscients des difficultés que l'environnement actuel crée sur vos entreprises : impact financier, non- respect des délais pour vos clients. Soyez assurés que nos équipes font le maximum pour vous servir et nous avons renforcé nos fonctions supports pour mieux communiquer.

Pendant cette période de crise qui concerne toute notre profession, il est, plus que d'habitude, important de travailler ensemble en toute agilité pour répondre autant que possible à vos besoins. Soyez assurés que toutes les équipes de BDR Thermea sont mobilisées pour atténuer au maximum les impacts de ces perturbations. Tous les jours, les équipes de production, achat et ADV se réunissent pour suivre en temps réel l'évolution de la situation et trouver des solutions. Plus que jamais nous devons tous être solidaires pour passer cette crise inédite qui impacte tous les métiers.

Afin de vous donner des éléments de projection, vous trouverez le **délai estimé pour une commande passée ce jour par grande famille produit**. Evidemment il s'agit d'un délai théorique qui est fluctuant selon la date de commande passée et nos réceptions de composants.

Gamme	Délai estimé
CETD Split	9 semaines
CETD TWH TD OTWH	30 semaines
CETD ETWH TD eco	4,5 mois
PAC air/eau	18 semaines
MCR BIC GMR1000 CS	18 semaines
Sol Gaz ECG AGC GSCX GSCR	20 semaines
Chaudières Fioul Domestique	15 semaines
NANEO	22 semaines
PMC	22 semaines
Sol Gaz KLISTA	6 semaines
MCR GMR1000	18 semaines
AMC	14 semaines
INITIA	10 semaines
LUNA	15 semaines
ELIDENS C140 GSC150	10 semaines
MPX	10 semaines

Vous trouverez ci-dessous les évolutions tarifaires applicables au 1^{er} janvier 2022 pour les produits finis et les pièces de rechange.

Produits finis : évolution tarifaire au 1 ^{er} janvier 2022	
Taux de référence	8%
Chauffe-eau électriques & thermodynamiques	6%
Climatiseurs	12%

Pièces de rechange : évolution tarifaire au 1 ^{er} janvier 2022	
Taux de référence	7,5%
Circulateurs, pièces de pompe à chaleur et de climatisation	10%
Vases d'expansion, pièces électroniques et échangeurs alu & inox	15%

Enfin, je finis ce courrier sur des notes plus légères puisque comme vous avez pu le voir dans la presse spécialisée, **le groupe BDR Thermea a racheté l'entreprise HITECSA**, entreprise espagnole leader qui avec 160 salariés et une usine de 10 000m² très moderne, est leader sur le marché ibérique sur les solutions de froid notamment avec des gammes complètes de PAC jusqu'à 250KW ainsi que des groupes d'eau glacée. Cette acquisition va venir renforcer nos compétences en recherche et développement ainsi que production sur ce marché très dynamique et sur lequel nous allons avoir des ambitions. A savoir que pour 2022, les deux activités resteront distinctes et nous allons travailler prochainement à l'intégration de certaines gammes. Nous continuons bien entendu d'investir massivement sur notre site de Mertzwiller en doublant nos laboratoires pour la Pompe à chaleur et en construisant un expérience center pour mieux partager avec vous et nos installateurs la qualité de nos solutions.

Je vous remercie pour votre confiance et vous dis à très bientôt.



Fabrice SHOSHANY
Directeur Commercial & Marketing BDR Thermea France