

ISOLATION THERMIQUE PAR L'EXTÉRIEUR, LA FAÇADE REPREND DU SERVICE

Nicolas Motte, directeur général de Baumit France, a construit de toutes pièces la filiale française d'un groupe familial autrichien spécialiste de l'isolation thermique par l'extérieur. Treize ans après avoir posé sa machine à café dans un bureau vide, il dirige aujourd'hui une entreprise de cent collaborateurs, dotée d'une usine à Avignon. Entre performance énergétique, valorisation patrimoniale et navigation dans les turbulences budgétaires, il défend une conviction : le temps long finit toujours par avoir raison.

Informations Entreprise : Avant d'en venir à l'isolation thermique, retraçons le fil. Votre parcours est pour le moins sinueux : Veolia, l'Amérique du Sud, Porto Rico...

Nicolas Motte, DG Baumit France : Le bâtiment n'a pas été une vocation précocée, c'est vrai. Après des études menées en partie à l'étranger, j'ai intégré Veolia, qui m'a offert quelque chose d'assez rare pour un jeune cadre : des missions à responsabilités réelles, dans des environnements complexes, l'eau et l'assainissement à Porto Rico par exemple. Ce sont des terrains où tout reste à construire, où l'on apprend vite que la résilience n'est pas une valeur d'entreprise parmi d'autres, mais une nécessité quotidienne. À mon retour en France, j'ai rejoint Ursa, industriel espagnol de l'isolation thermique par l'intérieur. J'y suis resté plus de dix ans, avec des séquences entre Barcelone et Paris. En 2013, j'avais presque quarante ans et le sentiment d'avoir fait le tour. C'est alors que le téléphone a sonné.

Ce coup de téléphone, c'est Robert Schmid, le patron de Baumit. Qu'est-ce qui vous a convaincu de tout quitter ?

Le projet, d'abord. Monter une filiale française de zéro pour un groupe autrichien reconnu dans son domaine, c'est exactement le type de défi que l'on accepte sans trop réfléchir quand on a cette fibre entrepreneuriale. Et

les hommes, ensuite. Dans ce type de décision, la qualité de la relation avec l'actionnaire est déterminante. Baumit est une structure familiale, où la confiance accordée au management local est réelle et durable. La direction opérationnelle et les orientations stratégiques de la France sont dans mes mains. Ce n'est pas une formule : c'est le cadre contractuel et culturel dans lequel nous fonctionnons.

Chiffres clés BAUMIT France

- Directeur Général : Nicolas Motte
- 6 millions de m² posés en France
- 32 millions € de chiffre d'affaires en 2025
- Environ 100 employés
- 1 usine de produit en poudre
- 5 dépôts en France : Lyon, Nantes, Nancy, Avignon, Vaires sur Marne

Chiffres clés groupe BAUMIT

- Président Directeur Général : Dorijan Rajkovic
- Présent dans 23 pays en Europe
- N°1 sur l'ITE en Europe
- N°3 en mortier Sec en Europe
- 1.3 milliard € de chiffre d'affaires en 2024
- Environ 3700 employés
- 45 millions de m² d'ITE posé par an

Produits : Façade / ITE, Enduits et peintures, Carrelage, Rénovation traditionnelle, Bétons et mortiers, Chapes et ragréage





Vous avez vraiment démarré de rien en France. Le terme from scratch s'applique idéalement ?

Mon premier investissement pour Baumit France a été une machine à café. Le deuxième, une table de jardin. C'était le mobilier de bureau du jour zéro. Cette image, je la garde précieusement, non par nostalgie, mais parce qu'elle dit quelque chose d'essentiel sur ce que signifie construire. Treize ans plus tard, nous sommes une centaine de collaborateurs, avec une unité de production à Avignon et un réseau de dépôts régionaux. Le chemin n'a pas toujours été dégagé, mais la trajectoire est là.

Revenons au cœur de métier. Baumit fabrique des matériaux pour l'ITE : l'isolation thermique par l'extérieur. Pour nos lecteurs, une définition concrète s'impose.

Baumit conçoit et fabrique des systèmes complets d'isolation thermique par l'extérieur, qu'elle commercialise auprès de distributeurs spécialisés, lesquels approvisionnent les entreprises applicatrices. Nous sommes un acteur B2B : le particulier ne s'adresse pas à nous directement, mais il bénéficie in fine de nos produits. Sur le plan technique, deux grandes familles coexistent. L'ITE sous bardage ventilé consiste à fixer un isolant sur la façade, puis à y poser une surface dure sur ossature métallique, une logique proche du placo, mais transposée en extérieur. L'ITE sous enduit, notre cœur de métier, procède différemment : les plaques isolantes sont collées à la paroi, puis recouvertes de plusieurs couches d'enduit taloché, chargé en granulats pour lui conférer résistance et élasticité. Ce n'est pas de la peinture : c'est un système constructif à part entière.

Bio Express Nicolas Motte

Nicolas Motte, diplômé d'Oxford Brooks et de l'ESC La Rochelle, a construit son parcours autour du secteur du bâtiment et des matériaux de construction. Après une formation orientée vers le commerce. Il débute sa carrière dans des fonctions commerciales ou il acquiert une solide expérience des marchés, des enjeux de la négociation et stratégie commerciale.

Il crée Baumit France en 2013, et devient son Directeur Général. Il met depuis ce jour son expérience au service de la croissance de Baumit France, de la promotion de l'ITE en accompagnant les acteurs du bâtiment face aux enjeux économiques, techniques et environnementaux du secteur

Quatre bénéfices, dites-vous. La performance énergétique est la plus médiatisée. Qu'y a-t-il derrière ?

L'esthétique d'abord, et elle est souvent sous-estimée. Les architectes ont avec l'ITE un terrain d'expression remarquable, et nous organisons tous les deux ans un concours européen réunissant les plus beaux projets réalisés avec nos produits. Le résultat est saisissant : on y comprend que l'isolation par l'extérieur et l'ambition architecturale ne sont pas antinomiques. Deuxième bénéfice : le confort intérieur. L'ITE régule non seulement les amplitudes thermiques, mais aussi l'hygrométrie. Un taux d'humidité intérieure optimal tourne autour de 60 %, en deçà, l'air dessèche, au-delà, les moisissures prospèrent. L'enveloppe rapportée permet au bâti de respirer et de maintenir cet équilibre. Troisième dimension : la préservation structurelle. Une façade non protégée peut atteindre 60 °C en période estivale, générant des dilatations répétées et des fissures. L'ITE maintient la structure à des températures stables, aux alentours de 20 à 25 °C. Ce sont ces cycles qui, à terme, fragilisent les bâtiments et l'ITE en réduit considérablement l'incidence. Quatrième levier, enfin : la valorisation patrimoniale. Une façade rénovée, isolée et esthétiquement soignée, c'est un bien qui se valorise. Vienne en est l'illustration vivante : une façade sur deux est isolée par l'extérieur, dans une ville qui tient viscéralement à son patrimoine bâti.

Sur les DPE et les passoires thermiques, l'ITE est souvent présentée comme la réponse. Est-ce aussi simple ?

Non, et il serait malhonnête de le prétendre. Le DPE est un indicateur synthétique qui reflète la performance globale d'un logement : son système de chauffage, ses menuiseries, sa toiture, son enveloppe. Isoler la façade contribue significativement à ce résultat, mais ne saurait le déterminer à lui seul. Dans certains cas, la façade n'est d'ailleurs pas le seul poste à traiter : une toiture défaillante ou un système de chauffage obsolète peuvent rendre l'investissement insuffisant. C'est précisément la logique de la rénovation globale désormais encouragée par MaPrimeRénov' : traiter simultanément plusieurs postes pour garantir un saut qualitatif réel du DPE. L'ITE s'inscrit dans cette démarche systémique, elle n'en est pas la solution unique, mais elle en constitue souvent l'un des principaux piliers.

Ce marché est structurellement dépendant de la commande publique et des dispositifs d'aide. C'est une force ou une fragilité ?

Les deux, selon la période. L'existence d'incitations publiques est légitime : les montants engagés par les particuliers, les copropriétés ou les bailleurs sociaux sont significatifs, et le marché,

Bio Express du groupe BAUMIT

- **1988** : Création de la marque Baumit en Autriche par Friedrich Schmid
- **1990 à 1997** : Expansion du groupe en Hongrie, République Tchèque, Pologne, Roumanie, Bulgarie, Allemagne
- **1999** : Lancement de Baumit open - L'isolant qui fait respirer la façade
- **2002** : Mise en service de la plus grande usine d'enduits prêts à l'emploi d'Europe en Autriche
- **2005** : Lancement de la cheville Baumit StarTrack

livré à lui-même, n'aurait pas la même dynamique. La France a d'ailleurs été un modèle en la matière, l'Italie et le Royaume-Uni s'en sont inspirés. Mais cette dépendance comporte un risque structurel que nos clients connaissent bien : l'instabilité des arbitrages budgétaires. Les allers-retours sur MaPrimeRénov', les incertitudes liées aux votes du budget, nous l'avons encore vécu récemment, créent une imprévisibilité dommageable pour des acteurs qui s'engagent sur des chantiers longs. Nos clients opèrent dans des temporalités courtes ; nous, industriels, investissons sur des cycles de cinq à dix ans. Ce désalignement est réel et nous impose une agilité permanente.

- **2007** : Ouverture des filiales en Turquie, Ukraine, Suisse
- **2008** : Robert Schmid prend la direction de l'entreprise, ouverture de Baumit Espagne
- **2011** : Baumit développe le système de couleurs Baumit Life le plus complet d'Europe
- **2013** : Création de Baumit France
- **2014** : Lancement du NanoporTop
- **2016** : Ouverture de Baumit UK
- **2018** : Baumit France rachète la partie façade du groupe Cantillana

Comment piloter une PME dans ce contexte ?

En affirmant d'abord clairement la vocation de long terme de l'entreprise. Baumit France a traversé des phases difficiles, le secteur du bâtiment connaît des cycles, et certains ont été éprouvants. Nous en sommes sortis parce que nous n'avons jamais dévié de notre cap. Concrètement, cela implique d'accompagner nos clients dans la gestion de l'incertitude en leur proposant des solutions adaptées. Et d'investir dans notre propre organisation : cette année, nous déployons une plateforme de formation digitale accessible à l'ensemble de nos collaborateurs en



continu, à leur propre rythme. Fidéliser les talents dans le bâtiment est un défi permanent, nous avons actuellement une douzaine de postes ouverts, des fonctions commerciales aux opérateurs d'atelier. L'esprit de PME familiale que nous cultivons chez Baumit France, accessibilité du management, dialogue direct, n'est pas un argument de recrutement : c'est un mode de fonctionnement effectif.

Vous disposez d'un argument scientifique que peu d'industriels peuvent revendiquer : le Viva Park, en Autriche.

C'est effectivement une démarche assez unique dans notre secteur. Baumit a fait construire en Autriche une vingtaine de maisons rigoureusement identiques en surface et en exposition, mais édifiées selon des techniques constructives différentes : approches française, allemande, italienne, osatures bois, béton, brique, pierre. Ces bâtiments ont ensuite été laissés à leur évolution naturelle, équipés chacun d'une trentaine de capteurs, intégrés aux parois, aux plafonds, à l'air intérieur, qui collectent en continu une cinquantaine d'indicateurs. L'ensemble de ces données a été confié à l'université de Vienne, chargée d'en tirer des enseignements sur les conditions d'un vieillissement optimal du bâti. Un ouvrage de référence en a découlé. Ce que nous pouvons affirmer aujourd'hui, sur la base de données mesurées et non de modèles théoriques, c'est que l'inertie thermique d'un bâtiment correctement isolé par l'extérieur est nettement supérieure. Ce n'est plus une hypothèse : c'est un résultat établi.

L'origine autrichienne de Baumit : un avantage différenciant sur le marché français ?

Indéniablement. L'Autriche pratique l'ITE depuis quarante ans. Des millions de mètres carrés ont été posés, dans des conditions climatiques variées, et la durabilité des systèmes a été vérifiée par le temps. Quand on se présente sur le marché français avec ce référentiel, on entre en confiance, auprès des distributeurs comme des applicateurs. La qualité autrichienne est une marque en soi, associée dans l'imaginaire collectif à la robustesse et à la précision. Cela dit, l'implantation en France n'a rien d'une promenade : les spécificités administratives et fiscales ont parfois surpris nos interlocuteurs d'Autriche. Mais avec le recul, ces contraintes ont contribué à forger une organisation locale solide et agile.

Dans dix ans, en 2036, à quoi ressemble Baumit France ?

Nous aurons doublé notre chiffre d'affaires, c'est l'ambition que nous nous sommes fixés, dans un marché qui recèle un potentiel considérable. Sur le plan technique, les façades de demain intégreront une proportion croissante de matériaux recyclés, consommeront moins de ressources et seront dotées de propriétés nouvelles. La façade photovoltaïque progresse. Les approches bio inspirées, s'appuyant sur les mécanismes de la nature pour concevoir des enveloppes plus intelligentes et plus résilientes, constituent une piste sérieuse de R&D. Sur la façade « intelligente », capable de s'adapter à son environnement en temps réel, je reste mesuré : l'histoire de l'innovation nous enseigne que les ruptures les plus déterminantes ne ressemblent jamais à ce qu'on avait anticipé. Mais si l'intelligence artificielle a transformé des secteurs entiers en une décennie, il serait imprudent de prétendre que le bâtiment y échappera.