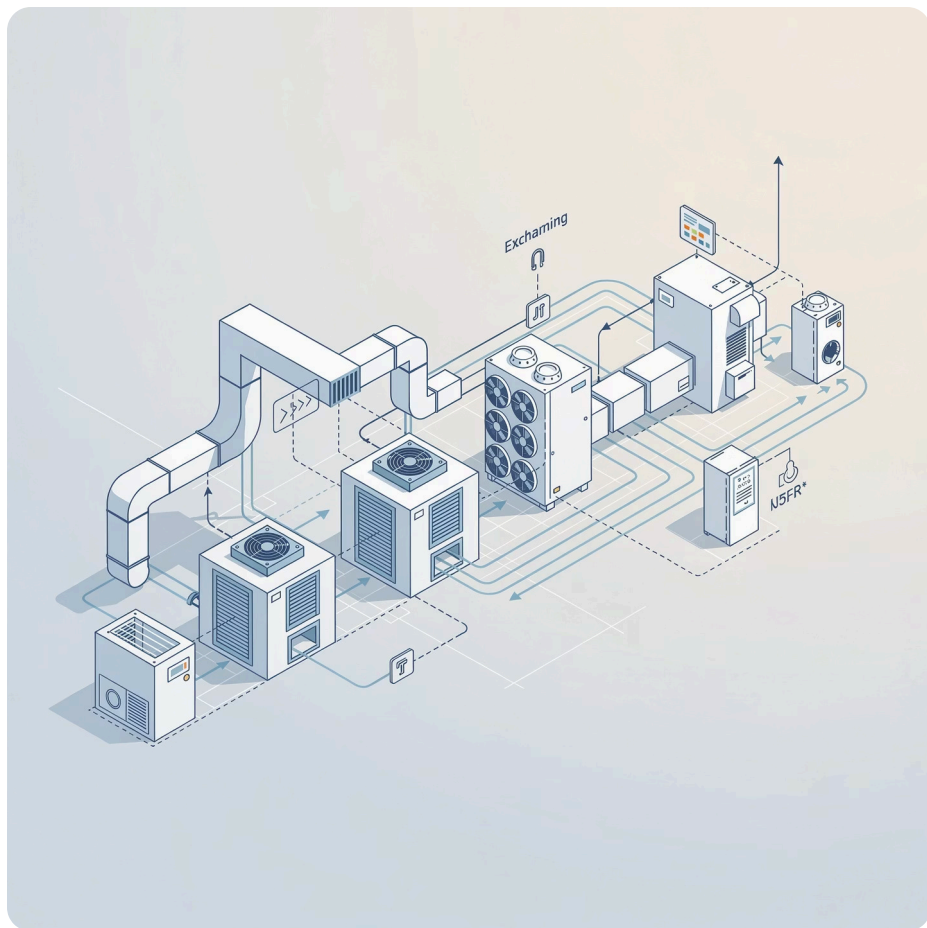




# Pilotage de la Performance dans le Génie Climatique

Maîtriser l'équilibre entre efficacité technique et rentabilité durable dans un secteur en pleine transformation énergétique.

# Comprendre les Spécificités du Secteur



Le génie climatique regroupe l'ensemble des activités liées à la conception, l'installation, la maintenance et l'exploitation des systèmes de chauffage, ventilation, climatisation et réfrigération (CVC-R). Ce secteur se positionne à la croisée des enjeux énergétiques contemporains, porté par la transition écologique des bâtiments.

La particularité réside dans sa double nature : une activité projet d'installation nécessitant une gestion rigoureuse des chantiers, et une activité récurrente de maintenance générant des revenus prévisibles. Cette dualité impose un pilotage différencié mais cohérent.



# Les Trois Piliers Fondamentaux de la Performance

## Exécution de Projets Complexes

Capacité à livrer des projets dans les délais et budgets impartis, tout en garantissant la qualité technique des installations.

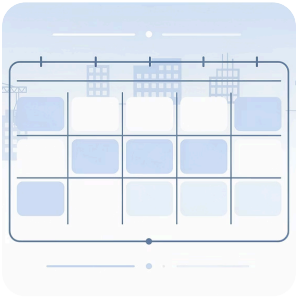
## Excellence de la Maintenance

Réactivité et prévention qui conditionnent la fidélisation client et la rentabilité des contrats de maintenance.

## Maîtrise des Compétences

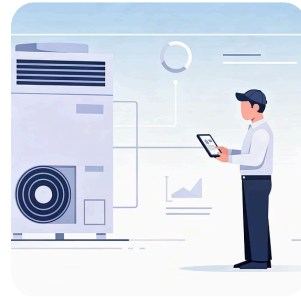
Développement des expertises techniques dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre et d'évolution rapide des technologies.

# Mesurer la Performance Opérationnelle



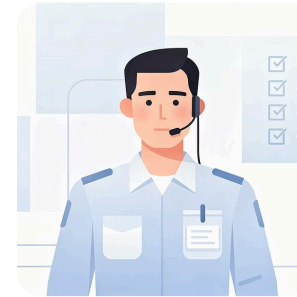
## Respect des Délais Chantiers

Objectif : 85-90% de chantiers livrés à la date contractuelle. Les retards génèrent des pénalités et dégradent la relation client.



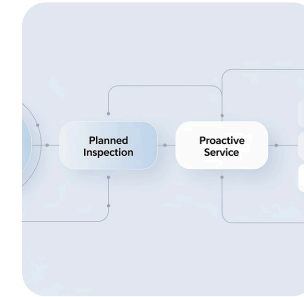
## Taux de Réinterventions

Révèle la qualité d'exécution. Un taux élevé impacte directement la marge par des coûts non budgétés.



## Temps d'Intervention Curative

Objectif : moins de 4 heures pour les interventions critiques. La réactivité conditionne la satisfaction client.



## Ratio Préventif/Curatif

Idéalement supérieur à 70% de préventif. Un levier majeur de différenciation et de rentabilité.

# Indicateurs de Performance Financière

## Marge Brute par Projet

Évalue la rentabilité réelle de chaque chantier en intégrant tous les coûts directs. Les marges oscillent entre 15 et 25% selon la complexité.

## Revenu Récurrent sous Contrat

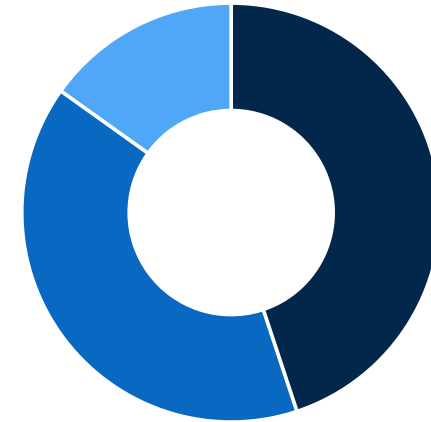
Flux prévisible qui stabilise la trésorerie. Les acteurs performants atteignent 40 à 50% de leur CA en revenus récurrents.

## Productivité Horaire des Techniciens

Rapporte le CA facturé aux heures productives. Permet d'optimiser la planification et identifier les temps non productifs.

## Taux de Transformation des Devis

Mesure l'efficacité commerciale. Un taux faible révèle un positionnement prix inadapté ou une inadéquation de l'offre.



■ Contrats Maintenance

■ Projets Installation

■ Interventions Ponctuelles

La répartition idéale des revenus privilégie les contrats récurrents pour stabiliser la trésorerie et valoriser l'entreprise.

# Performance Environnementale : Un Levier Stratégique



## Tonnes CO2 Économisées

Quantifie l'impact positif des interventions sur le bilan carbone des clients. Devient un argument commercial majeur face aux obligations réglementaires.



## Fluides Frigorigènes à Faible PRG

Suit la transition vers des réfrigérants à faible potentiel de réchauffement global. Démonstre l'anticipation réglementaire F-Gas.



## Consommation Énergétique du Parc

Agrège les performances du parc sous contrat. Permet de démontrer la valeur ajoutée de la maintenance et d'identifier les candidats à la rénovation.

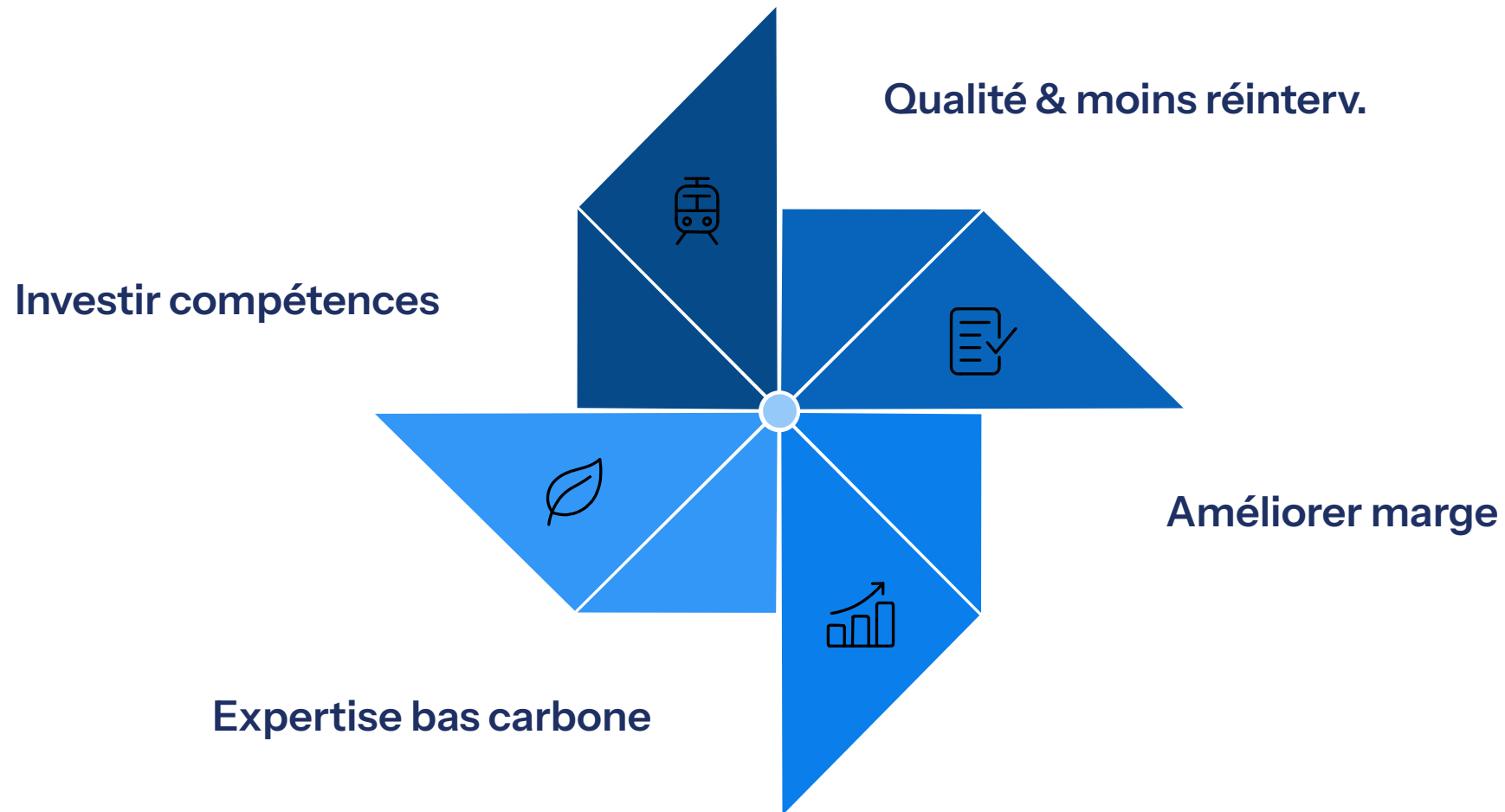


## CA Solutions Bas Carbone

Mesure l'orientation vers les technologies décarbonées : pompes à chaleur, systèmes thermodynamiques, récupération de chaleur. Part qui doit croître significativement.

# Le Cercle Vertueux de la Performance Intégrée

L'articulation entre les trois dimensions de performance génère une dynamique d'amélioration continue particulièrement vertueuse dans le génie climatique.



La maîtrise technique génère la satisfaction client qui sécurise les revenus, lesquels financent l'innovation environnementale qui ouvre de nouveaux marchés. Ce cercle vertueux positionne les entreprises de génie climatique comme des partenaires stratégiques de la transition énergétique, capables de démontrer leur valeur ajoutée par des indicateurs tangibles et différenciants.

## Impact Client

- Réduction des émissions de CO2
- Optimisation des consommations
- Conformité réglementaire assurée

## Bénéfices Entreprise

- Revenus récurrents sécurisés
- Différenciation concurrentielle
- Positionnement stratégique durable