

**INTERVIEW** DE SIMON BODJANSKI,  
DIRECTEUR OPÉRATIONNEL CHEZ VTS GROUP

## L'EXCELLENCE DANS LA SIMPLICITÉ

*Le fabricant d'équipements de chauffage, ventilation et climatisation techniquement avancés VTS, installé à Windhof, base son succès sur trois arguments : qualité, prix et délais.*



Simon Bodjanski

### **Quand le groupe VTS a-t-il été créé ? Et quelle a été son évolution depuis ?**

Le groupe a été fondé en 1989, en Pologne. En nous implantant au Luxembourg en 2006, nous avons posé un jalon stratégique qui nous a permis de construire et d'exécuter notre vision d'entreprise au cœur de l'Europe. Au fil des années, notre modèle économique étant un succès, nous avons connu une expansion organique et dynamique, pour nous déployer aujourd'hui sur 20 succursales qui regroupent plus de 500 employés dans le monde et sur 5 sites de production principaux basés en Pologne, aux États-Unis, en Russie, aux Émirats arabes unis et en Inde.

### **Comment vous positionnez-vous au Luxembourg ?**

Nous y avons implanté notre bureau commercial pour les marchés d'Europe occidentale. À partir du Luxembourg, nous avons l'intention de pénétrer efficacement de nouveaux marchés qui n'ont pas encore été, disons, développés activement. Nous pensons surtout à la Belgique, à la France et aux Pays-Bas.

Nous avons également mis en place, dans nos locaux de Windhof, une chaîne d'assemblage de produits légers (composants électroniques, panneaux de contrôle, etc.). En plus de cela, il n'est pas exclu que l'innovation produits soit bientôt réalisée au Grand-Duché pour nos marchés cibles.

### **Pourquoi avoir choisi ce pays ?**

Pour sa situation stratégique en Europe, sa stabilité sociale et politique, la qualité de ses transports, ses infrastructures logistiques et de télécommunication de pointe, sa main-d'œuvre qualifiée et multilingue, et son environnement commercial international ouvert. Le secteur luxembourgeois de la construction, qui est très dynamique et international, nous permet de construire un réseau incroyable avec des bureaux d'études, des entreprises de construction, des gestionnaires immobiliers, des promoteurs, des installateurs HVAC, etc., à partir d'un seul endroit. Être présent au Luxembourg nous permet de renforcer le dialogue sur le terrain et de limiter les intermédiaires.

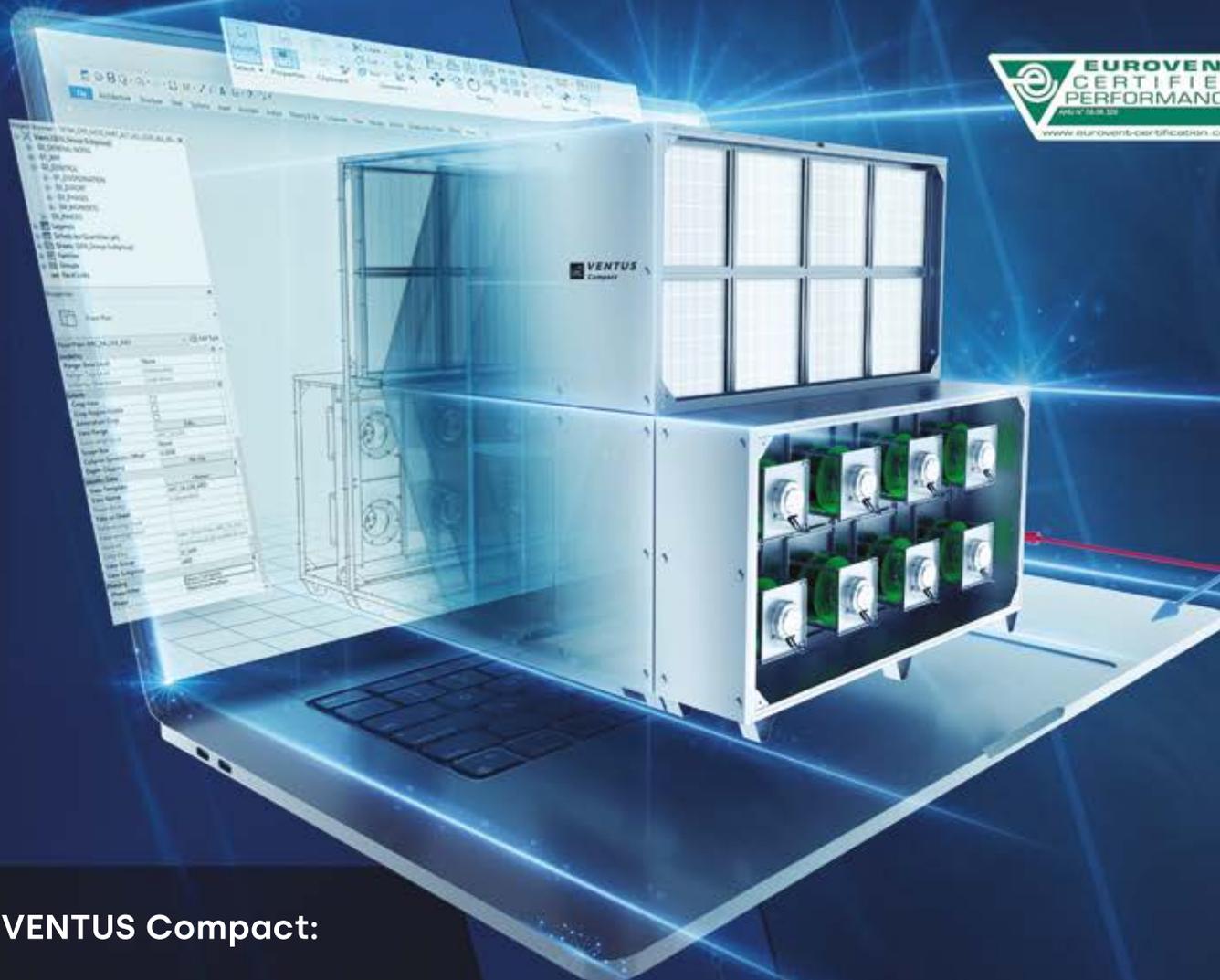
### **De quels produits votre gamme se compose-t-elle ?**

Nos produits phares sont les centrales de traitement d'air compactes et modulaires. Nous proposons aussi des rideaux d'air et des unités de chauffage, adaptés à tous types de bâtiments. Nos dispositifs de ventilation et de chauffage sont standardisés pour optimiser la logistique et la production, sur le modèle de l'industrie automobile, et ils déploient des technologies innovantes. Nous avons reçu le Prix de l'innovation en 2017. ►



**VENTUS**  
COMPACT

La nouvelle ligne de centrales de traitement d'air VTS Group



### VENTUS Compact:

- délais de livraison les plus compétitifs du marché
- isolation en laine de roche
- échangeur de chaleur rotatif et hexagonal à contre-flux de haute performance
- ventilateurs efficaces et silencieux avec moteurs EC
- produit „Plug&Play”
- commandes multifonctions intégrées

### Nous contacter:

VTS Group S.A.  
20, rue de l'Industrie,  
L-8399 Windhof, Luxembourg  
Telephone: +352 20 60 22 41  
E-mail: [contact@vtsgroup.lu](mailto:contact@vtsgroup.lu)



[www.vtsgroup.com](http://www.vtsgroup.com)

**Quelle valeur ajoutée apportez-vous ?**

Nous nous distinguons par la qualité de nos produits, les prix et les délais de livraison. La standardisation nous permet d'offrir le délai de livraison le plus court du marché - 10 jours -, ainsi que des tarifs très compétitifs.

**Qu'en est-il de la digitalisation de vos activités ?**

Nous avons construit une approche centrée sur le client, qui se traduit dans notre plateforme web où nos produits sont disponibles 24 heures/24 et 7 j/7, mais aussi dans des solutions SaaS simples d'utilisation, comme ClimaCAD et OnLine4, capables de générer en temps réel des modèles 3D intégrables dans la maquette BIM. Ces outils améliorent l'expérience client.

**Comment voyez-vous l'avenir des équipements HVAC selon vous ?**

Dans notre secteur, l'amélioration des performances, les technologies intelligentes et l'innovation sont des moteurs. Le marché des équipements HVAC, et en particulier celui des centrales de traitement d'air, a beaucoup évolué ces dernières années. Cette évolution est liée, entre autres, aux nouvelles réglementations sur l'efficacité énergétique de ces dispositifs et sur la disponibilité des espaces d'installation. Les performances et la compacité des appareils, combinés à la facilité d'installation et d'utilisation, sont sans aucun doute la direction vers laquelle les fabricants doivent se diriger.

**Quel est l'apport des nouvelles technologies ?**

Grâce à des plateformes technologiques et des modèles commerciaux intelligents, notre industrie commence à optimiser ses processus de production, de vente et de services, ce qui lui permet de rester compétitive en termes de prix. Les applications mobiles, par exemple, permettent aujourd'hui aux exploitants des bâtiments de gérer l'éclairage, la ventilation et d'autres processus, à partir d'un seul point de contrôle, et ainsi, d'opérer une maintenance préventive prolongeant considérablement la durée de vie des appareils. La collecte et l'analyse de grandes quantités de données liées aux bâtiments permettront une exploitation encore plus efficace des installations à l'avenir.

**Sur quoi l'innovation porte-t-elle ?**

Sur les filtres à air, par exemple, sachant que les filtres à air UV et les filtres à air électroniques sont plus efficaces que les filtres standards (sous certaines conditions), sur le redimensionnement et la mise à jour des systèmes de récupération d'énergie, filtres, moteurs, commandes, etc., et sur les types de réfrigérants utilisés qui peuvent affecter considérablement l'efficacité de l'équipement.

**Quelles sont vos ambitions en termes de développement produits ?**

Nous suivons attentivement les tendances du marché. C'est pourquoi, en 2018, nous avons introduit une nouvelle gamme de produits: les centrales de traitement d'air compactes appelées VENTUS Compact. Ces dispositifs Plug & Play, équipés de systèmes de récupération d'énergie à commandes intégrées, sont continuellement améliorés, pour intégrer de nouvelles options de récupération d'énergie et des fonctions de contrôle plus efficaces. Actuellement, nous travaillons également sur d'autres innovations afin de mettre en œuvre une ambition audacieuse: être LE 1<sup>er</sup> constructeur de centrales de traitement d'air et de climatisation dans le monde. ●

Mélanie Trélat



VTS gère tous types de projets dans le monde entier (centres commerciaux, immeubles administratifs, aéroports, salles de sport, hôpitaux, bâtiments industriels, etc.)