



Le **GROUPE SEGUIN** consolide sa place de leader grâce à son modèle intégrant conception, production et distribution



Industriel discret mais solidement implanté, le Groupe **SEGUIN** s'est imposé en près de 50 ans comme un acteur majeur du bois énergie. Resté indépendant, le Groupe déploie un modèle intégré rare dans la filière : il conçoit, fabrique et distribue ses appareils de chauffage.

Avec un chiffre d'affaires cumulé de 91 millions d'euros et 324 collaborateurs en 2024, **SEGUIN** s'appuie sur 5 sites de production, une distribution multi-réseaux (1^{er} réseau de France en nombre en points de vente), dont 130 magasins exclusifs, et une présence dans près de 40 pays. Maîtriser conception, fabrication et distribution permet à ce Groupe de stabiliser sa croissance dans un environnement réglementaire et énergétique en pleine mutation.

Porté par une gouvernance stable, un ancrage territorial fort et inscrit dans une logique de filière, le Groupe **SEGUIN** trace une trajectoire industrielle à contre-courant des logiques d'externalisation. **Son ambition : consolider sa place dans l'économie circulaire du bois et structurer, autour de ses savoir-faire, une réponse cohérente aux défis énergétiques des années à venir en poursuivant sa tradition d'innovation, tant en termes de produits que de services à destination de ses réseaux.** La professionnalisation de la filière est un enjeu clé, car si la réglementation protège, elle impose aussi une plus grande maîtrise des technologies et un meilleur usage au quotidien.

En 5 ans, le Groupe **SEGUIN** a vu son CA augmenter de 65%, et a su conserver l'agilité qui le caractérise et dont ont besoin ses clients, tout en travaillant en proximité avec ses différentes parties prenantes et partenaires stratégiques, en confirmant son positionnement dans la filière du bois énergie, en maîtrisant ses axes de développement et croissances externes, et en restant à l'écoute des opportunités marché. **L'heure est à la stabilité et à la consolidation, avant d'entamer une nouvelle décennie de défis et d'opportunités. Plus que jamais, la stratégie SEGUIN est alignée avec sa politique RSE, centrée autour de 4 valeurs cardinales qui président chaque décision : l'ancrage territorial, la valorisation humaine, la création de valeur économique et la préservation de l'environnement.**

Un **modèle unique** dans la filière bois-énergie

Conception, production, distribution : une organisation intégrée

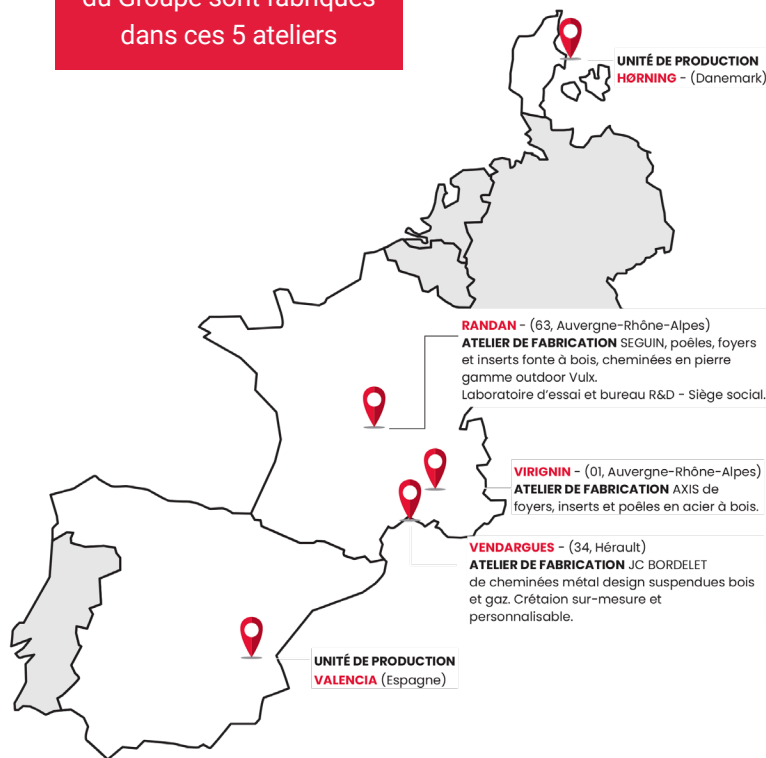
Le Groupe SEGUIN développe un modèle industriel unique sur le marché français et européen. Il repose sur une intégration complète de la chaîne de valeur, de la conception, production, distribution à l'animation de ses réseaux de revendeurs. Ce fonctionnement hybride constitue la spécialité majeure du Groupe SEGUIN. Cette organisation garantit la maîtrise de la qualité des produits et de leur réparabilité, sécurise les approvisionnements et permet au Groupe d'assurer un soutien opérationnel et technique constant tant à ses partenaires distributeurs qu'aux consommateurs finaux.

Le Groupe, bâti autour de valeurs authentiques, conserve une structure à taille humaine et une gouvernance indépendante. Ce pilotage assure agilité, au service **d'un seul objectif : proposer des solutions de confort thermique et de production énergétique performantes, fiables et respectueuses de l'environnement.**

Installé à Randan, en Auvergne, le siège du Groupe SEGUIN réunit les fonctions stratégiques, un atelier de production et de stockage, un laboratoire R&D et un centre de formation certifié Qualiopi. Cette centralisation s'inscrit dans une logique d'efficacité et de maillage territorial optimisé, à laquelle s'ajoutent 2 autres sites industriels en France (Virignin dans l'Ain et Vendargues dans l'Hérault), ainsi que 2 unités de production en Europe, au Danemark et en Espagne.

Ce fonctionnement décuple la capacité d'innovation continue du Groupe tout en permettant une réactivité élevée dans un marché traditionnellement soumis à de fortes variations saisonnières.

Plus de **80 %**
des appareils vendus
dans les réseaux
du Groupe sont fabriqués
dans ces 5 ateliers



Pour exemple, l'année 2022 a marqué un tournant pour l'ensemble du secteur énergétique. La crise sanitaire (2019-2020), la reprise soutenue de l'activité en 2021 et l'éclatement du conflit en Ukraine en 2022 ont confronté le marché à des tensions inédites. Le chauffage au granulé de bois, filière jusqu'alors en forte croissance, n'a pas été épargné. Dans ce contexte, les risques de pénurie de combustible et la volatilité des prix ont provoqué un retournement rapide de la demande en faveur des appareils à bois bûche. Grâce à son modèle intégré et au dynamisme de ses ateliers, le Groupe SEGUIN a su maintenir sa capacité de livraison avec des délais maîtrisés (58K d'appareils commercialisés en 2022 vs un normatif à 35K). Une démonstration concrète de la robustesse d'un outil industriel pensé pour accompagner les mutations du marché tout en préservant ses équilibres économiques.

L'offre du Groupe SEGUIN repose sur 14 marques complémentaires

Le Groupe SEGUIN articule son offre autour de 14 marques : ses propres marques SEGUIN, JC BORDELET, HWAM, WIKING, Thermolab, Artense, Seguin EnR, Seguin Gaz, VULX et Carbel ainsi que 4 marques distribuées en exclusivité : Piazzetta et Superior (Italie) avec un partenariat pérenne depuis plus de 20 ans sur le segment du granulé, poêle et inserts, Lohberger (Autriche) et Vermont Castings (Canada).

SEGUIN
UNE HISTOIRE DE FLAMME

JC BORDELET
créateur d'harmonie

hwam
intelligent heat

WIKING

THERMOLAB
Heating Innovation

ARTENSE
Solutions de chauffage bois & granules

SEGUIN
ENR

SEGUIN
G A Z

VULX
La chaleur des bons moments

CARBEL
Desde 1957

PIAZZETTA

SUPERIOR

LOHBERGER

VERMONT CASTINGS

Dans un marché très éclaté et avec de fortes disparités territoriales, le Groupe SEGUIN représente un peu moins de 10% des parts de marché en couvrant l'ensemble des besoins en chauffage domestique au bois et aux granulés, de la cheminée en fonte aux chaudières à granulés, en passant par les poêles connectés ou les équipements outdoor ; avec une diversité de styles, de technologies et de positionnements.



La **force commerciale du Groupe** : pilier du modèle économique **SEGUIN**

Les réseaux SEGUIN (BtoC) et Artense (BtoB) reposent sur une organisation originale, fondée sur l'indépendance des magasins et revendeurs partenaires, la proximité avec les clients finaux et une animation centralisée portée par des services mutualisés à Randan. Avec environ 270 partenaires en France, SEGUIN dispose aujourd'hui du maillage commercial le plus dense dans le secteur du chauffage biomasse.

Le réseau SEGUIN

Il s'agit du réseau destiné aux particuliers, composé d'environ 170 points de vente dont 130 magasins exclusifs en France, les CLUBS SEGUIN. 1^{er} réseau de France dans son secteur, il dispose de la gamme la plus large du marché.

Chaque point de vente conserve son nom, son autonomie commerciale et sa gestion, mais bénéficie d'un accompagnement complet du Groupe. Cet appui repose sur un programme exclusif de services : accès prioritaire à l'ensemble du catalogue produit, formations commerciales et techniques dispensées au centre certifié Qualiopi, assistance technique, soutien administratif, dispositifs marketing et outils de communication mutualisés. Ce modèle d'animation de réseau, unique par son équilibre entre liberté locale et coordination nationale, permet d'assurer en permanence une montée en compétence des équipes et un alignement stratégique sur les objectifs du Groupe.

Pour les membres du CLUB SEGUIN, le financement des actions locales est co-construit avec les points de vente : jusqu'à 4% du chiffre d'affaires N-1 peuvent être alloués par le Groupe SEGUIN aux dépenses de communication des magasins. Ce soutien est complété par des campagnes digitales ciblées (Google Ads, réseaux sociaux), des insertions dans la presse spécialisée, ainsi que par des opérations de prescription auprès des architectes, promoteurs, décorateurs... La visibilité digitale est renforcée par des partenariats avec Eldo et Google My Business, pour piloter l'e-réputation des réseaux et valoriser les avis clients dans une logique de recommandation.

Le Club SEGUIN, présenté comme un outil central d'animation, met à disposition de ses membres des outils de gestion et des supports de communication personnalisés. Les revendeurs peuvent par exemple accéder à des services via la plateforme SEGUIN Services, pour optimiser leurs achats ou leur relation client.

INNOVATION : une nouvelle gamme à l'éthanol sera commercialisée dès septembre 2025 dans le réseau SEGUIN.

Cette offre vise un public spécifique, non éligible aux solutions bois classiques, comme les occupants d'appartements, les logements en location ou les hébergements atypiques ne permettant pas l'installation d'un conduit. Développée en complément de l'offre biomasse traditionnelle, cette gamme répond à une demande croissante pour des solutions de chauffage ou d'agrément sans contraintes techniques lourdes. Elle permet également au Groupe SEGUIN d'adresser de nouveaux segments de marché, dans une logique de diversification raisonnée.

Le réseau "Artense"

Destiné aux professionnels (plombiers, chauffagistes, constructeurs et artisans), ce réseau fédère plus de 100 partenaires. Moins développé en termes de visibilité marketing que le réseau SEGUIN, il repose sur une logique B2B, orientée vers la performance technique, la disponibilité des produits, l'accompagnement à la prescription et la montée en compétence des installateurs.

La gamme produit Artense apporte une réponse à la majorité des besoins de cette cible avec des appareils performants et innovants.

Les pros disposent d'un accès à l'ensemble des documents techniques et commerciaux, à des informations sur la filière, au SAV et à des calculateurs pour les aider à accompagner leur client dans le processus de décision.

Ces derniers peuvent accéder aux formations dispensées à Randan, sur les aspects techniques, réglementaires et commerciaux des produits à bois et à granulés.



CHIARA, un poêle à granulés, compact et performant.

Le réseau "Export"

Le Groupe SEGUIN étend progressivement sa présence à l'international, avec un réseau export en croissance, désormais actif dans près de 40 pays. Ce développement repose sur une stratégie différenciée selon les zones géographiques et les niveaux de maturité des marchés.

En Europe, où la sensibilité écologique et les exigences réglementaires sont particulièrement fortes, SEGUIN privilégie une distribution mixte. Dans les pays stratégiques à proximité (Allemagne, Italie, Suisse, Benelux, Royaume-Uni, Scandinavie), la distribution s'opère en direct, via des revendeurs et magasins partenaires. En Europe centrale et orientale, le Groupe s'appuie sur un réseau d'importateurs bien implantés, capables de déployer localement les gammes de produits dans le respect des spécificités réglementaires et culturelles.

Sur les marchés dits du Grand Export (Amérique du Nord, Afrique du Sud, Australie), le Groupe s'appuie sur des importateurs locaux, experts des contraintes techniques, climatiques et normatives propres à chaque territoire.

Ce réseau international bénéficie du soutien actif des forces commerciales implantées en France, au Danemark et en Espagne, qui conjuguent leurs expertises pour mutualiser l'offre et adapter les gammes aux marchés les plus porteurs. Le savoir-faire industriel français constitue un levier de différenciation, notamment à travers des produits emblématiques tels que les cheminées design JC BORDELET, plébiscitées sur plusieurs continents.

Stratégie et ambitions : consolider un leadership industriel dans un marché en transition

Le marché français du chauffage domestique au bois traverse une phase d'instabilité profonde

Après une année 2023 marquée par un net repli de l'activité (-17,9 %), le recul s'est accentué en 2024, atteignant -29,5 % sur l'ensemble des segments. Les dynamiques diffèrent cependant selon les périodes : la crise des granulés survenue à l'été 2022 a lourdement affecté les ventes en 2023, tandis que les équipements à bûches ont connu une forte progression. En 2024, la tendance s'est inversée : les poêles à granulés ont rebondi (+18,4 %), mais les ventes d'appareils à bûches (poêles, foyers, inserts, chaudières) se sont effondrées de 41 %.

Plusieurs facteurs expliquent cette instabilité : le climat économique incertain, le durcissement du dispositif MaPrimeRénov' début 2024 avec l'obligation d'un DPE (abandonné en mai 2024), un hiver particulièrement doux, la défiance entretenue par des messages négatifs sur les émissions de particules, ainsi qu'un effet de stocks accumulés dans la distribution. Le marché 2024 est revenu à un niveau inférieur à celui de 2020. L'activité a ainsi atteint 297 430 unités vendues, soit une baisse de 215 520 pièces par rapport à 2022.

Pourtant, la biomasse reste une filière stratégique à l'échelle nationale. Elle représente 67 % de la chaleur renouvelable produite en France, loin devant la géothermie ou le solaire thermique, et couvre à elle seule 25 % de la chaleur consommée par les ménages. Plus de 7,8 millions de foyers sont aujourd'hui équipés d'un appareil bois. Le potentiel est considérable, notamment en matière de renouvellement du parc : entre 2015 et 2022, 800 000 appareils ont été remplacés, mais 500 000 équipements de plus de 20 ans restent en fonctionnement, et 240 000 foyers ouverts n'ont pas encore été convertis.

Les données techniques les plus récentes confirment les progrès environnementaux de la filière. Depuis 1990, les émissions de particules fines (PM2,5) ont chuté de 64 %, grâce à l'amélioration des appareils et à la qualité des combustibles. Contrairement à certaines perceptions, les études de référence (CÉRIC, ADEME, INERIS) estiment aujourd'hui que le chauffage au bois représente moins de 22 % des émissions de PM2,5 à l'échelle nationale.

Dans ce contexte tendu et parfois brouillé, le Groupe SEGUIN fait figure d'exception. À la différence de nombreux acteurs de la filière, son modèle lui permet de lisser les effets de cycle, de sécuriser les approvisionnements, d'accélérer l'innovation et de proposer une offre cohérente au consommateur final, tant sur le plan technique qu'environnemental.

Le Groupe SEGUIN déploie une stratégie de développement articulée autour de trois axes : la diversification raisonnée de son offre, la montée en performance et le renforcement de sa présence sur les marchés porteurs, en France comme à l'international.

Une croissance patiente...

La croissance du Groupe s'est construite selon une logique de consolidation progressive, en cohérence avec son ancrage territorial. Dès les années 2000, SEGUIN fait le choix de renforcer ses capacités industrielles locales tout en élargissant son périmètre par l'intégration de savoir-faire complémentaires. Chaque acquisition s'inscrit dans une volonté de maîtrise technique, de sécurisation des approvisionnements et d'élargissement de l'offre. Chaque intégration, qu'il s'agisse d'AXIS, JC Bordelet, Thermolab, HWAM, CARBEL ou VULX a été pensée dans une logique de continuité, sans rupture avec l'identité du Groupe.

L'exemple de l'entreprise danoise HWAM, fondée en 1973 et toujours dirigée dans un esprit familial, en est une illustration emblématique. Partenaire historique, HWAM partage un socle de valeurs commun au Groupe SEGUIN. Dès 2014, les deux entreprises ont initié des collaborations croisées, notamment autour du développement de l'IHS (1er système de régulation automatique). Ce rapprochement naturel des équipes a préparé le terrain à l'intégration de HWAM au sein du Groupe en 2019, consacrant près de vingt ans de relations commerciales et partenariales.

Aujourd'hui, HWAM emploie près de 100 collaborateurs, dispose de son propre laboratoire de testing et participe activement aux synergies en matière de recherche & développement et de dynamique commerciale à l'échelle du Groupe.

Le renforcement du contrôle industriel et de l'innovation constitue l'un des axes de la stratégie à moyen terme du Groupe SEGUIN

Pour consolider sa solidité économique et accompagner sa trajectoire de croissance, le Groupe SEGUIN s'est engagé dans un programme d'investissements sur l'ensemble de ses sites de production. Cette dynamique s'est concrétisée par trois grands chantiers industriels : JC BORDELET en 2018, Axis en 2021, puis le site de Randan en 2023.

Au total, 7 millions d'euros ont été investis au cours des 5 dernières années dans la modernisation des ateliers de Randan, Virignin et Vendargues. Les bâtiments ont été mis en conformité par rapport aux nouvelles normes et les postes de travail réaménagés. Dernier chantier en date : création de la nouvelle plateforme d'expéditions de Randan, inaugurée en février 2025.



Atelier des Sables - Randan.

Un investissement majeur a également permis la création d'un laboratoire de testing sur le site de Randan. Véritable outil de pilotage de l'innovation, il renforce les capacités du Groupe en matière d'amélioration continue, en lien direct avec le bureau d'études. Ce laboratoire permet de faire évoluer régulièrement les produits : meilleure étanchéité, intégration de systèmes d'air, optimisation des performances thermiques... autant d'améliorations techniques qui traduisent la volonté constante d'innovation au service de la performance.

Poursuivre le développement de ses réseaux de distribution

Le développement du réseau SEGUIN est vu comme un levier stratégique pour renforcer la proximité client et garantir un maillage territorial dense et réactif. À l'échelle nationale, une cinquantaine de zones ont été identifiées où la marque SEGUIN n'est pas encore suffisamment représentée. Ce travail de développement est conduit avec méthode, sans céder aux logiques de volume ou d'opportunisme. Les équipes terrain mènent ce déploiement avec une attention particulière. La pérennité du modèle et la sélection des partenaires en cohérence avec les valeurs du Groupe sont prioritaires.

En 2025, le Groupe focalise son accompagnement du réseau à l'entrée en vigueur des nouvelles normes Ecodesign EN 16510. Cette réglementation impose notamment la refonte technique significative des produits de la marque JC Bordelet. Le Groupe saisit cette contrainte réglementaire comme une opportunité pour repositionner l'offre en showroom, mieux valoriser le design de ces cheminées métalliques emblématiques, et réaffirmer l'expertise des magasins dans ce domaine spécifique. Ce travail s'accompagne d'une stratégie de prescription locale renforcée, ciblant les architectes, maîtres d'œuvre et prescripteurs haut de gamme.

Le réseau Artense fait l'objet d'un investissement ciblé. Le Groupe déploie un plan d'animation complet, combinant appui à l'aménagement des points de vente, extension de l'offre produit et accompagnement sur la réglementation. La publication du nouveau catalogue Artense 2025, incluant quinze références de poêles et foyers de dernière génération, vient renforcer l'attractivité de la marque. Ce dispositif vise à densifier la couverture territoriale à travers le recrutement de nouveaux installateurs sur l'ensemble du territoire.

Formation Pose de coffrage et habillage foyers, inserts et conduits de cheminées.



Centre de formation Qualiopi.



À l'export, l'ambition du Groupe SEGUIN est double : d'une part, consolider les parts de marché dans les pays où la marque est déjà implantée, notamment en Allemagne, dans les pays scandinaves, au Japon ou en Amérique du Nord ; et d'autre part, investir de nouveaux territoires à potentiel, en particulier en Europe de l'Est et dans le bassin méditerranéen. Cette stratégie s'appuie sur une logique de partenariats durables et sur la capacité du Groupe à adapter ses produits et son accompagnement aux attentes locales.

L'exemple des États-Unis illustre cette approche : grâce à une collaboration étroite avec le distributeur UBG, le Groupe SEGUIN pose les bases d'un développement progressif sur un marché exigeant, en s'appuyant sur la solidité de son offre, son savoir-faire technique et sa capacité de service.

RSE

RESPONSABILITÉ
SOCIÉTALE DES
ENTREPRISES

Engagements RSE : concrétiser une trajectoire industrielle et environnementale ambitieuse

Le Groupe SEGUIN structure sa politique de responsabilité sociétale autour de quatre axes : l'ancrage territorial, la valorisation humaine, la création de valeur économique et la préservation de l'environnement. Cette démarche, transversale à l'ensemble des activités du Groupe, s'appuie sur des indicateurs suivis et des actions concrètes et récompensée pour la 2^e année consécutive par la médaille de bronze ECOVADIS. Une approche participative, dans laquelle SEGUIN inclut ses revendeurs.

L'ancrage territorial et l'humain au cœur de la stratégie RSE de SEGUIN

Le choix de maintenir et développer les activités industrielles au cœur des territoires reflète l'ADN du Groupe SEGUIN. Ce principe permet de préserver l'emploi local, de valoriser les savoir-faire régionaux et de limiter les flux logistiques dans une logique de sobriété opérationnelle.

Là où d'autres groupes industriels optent pour la centralisation de leur production, SEGUIN fait le pari de la proximité. *Les récentes relocalisations internes illustrent ce parti-pris : l'entité Axis a été transférée de Belley à Virignin, à seulement 3 kilomètres, et les équipes de JC BORDELET ont rejoint le site de Vendargues, à quelques kilomètres de Castries. Des décisions qui permettent de préserver les équilibres humains tout en assurant la continuité des compétences.*

Cette stabilité se révèle dans l'ancienneté moyenne élevée des collaborateurs : 12,8 ans à Randan, 9,5 ans à Virignin et Vendargues. Elle est aussi le fruit d'un effort de formation et de recrutement en local sur des métiers industriels en tension, tels que la chaudronnerie, la tôlerie ou la soudure, qui exigent des savoir-faire spécifiques.

Le Groupe veille particulièrement à créer un environnement de travail propice à l'épanouissement professionnel, en garantissant la sécurité sur ses sites, en promouvant la formation continue et en favorisant la transmission des compétences. Cette approche se veut fédératrice, au service d'une culture d'entreprise proche de ses collaborateurs.



La maîtrise de l’empreinte carbone jusque dans les foyers

Le bilan carbone présenté en 2023 a permis de cartographier l’ensemble des émissions du Groupe. Il en ressort que 92 % des émissions totales (soit 205 tonnes équivalent CO₂) proviennent de l’usage des appareils par les clients finaux. Cette donnée a conduit SEGUIN à prioriser des actions d’optimisation de l’usage : création d’un espace client avec contenus pédagogiques, mise en service accompagnée d’un kit de première flambée, sensibilisation à l’entretien régulier et à la qualité du combustible.

Depuis octobre 2024, plus de 7 000 kits ont été remis aux particuliers par les magasins du réseau Club à l’occasion de l’achat d’un appareil de chauffage bois bûche. En complément, le nouvel espace client en ligne, lancé en mars 2024, proposant des contenus personnalisés et des conseils pratiques pour accompagner les utilisateurs dans la prise en main de leur appareil, compte déjà 2 500 comptes.

Kit “Ma 1^{ère} flambée” fait partie des actions concrètes mises en œuvre par le Groupe SEGUIN en 2024 pour optimiser l’usage de ses appareils et réduire les émissions liées à leur fonctionnement. Il s’inscrit dans une démarche pédagogique visant à accompagner le client dès l’installation, en complément du guide pratique fourni avec l’appareil.

Remis lors de chaque mise en service d’un appareil de chauffage au bois, il contient un combustible performant, adapté à l’usage de l’équipement, ainsi que des astuces concrètes pour bien démarrer le chauffage et assurer une combustion efficace et propre.

Loin d’être symbolique, ce kit permet de fixer les peintures et les revêtements, d’éliminer l’humidité résiduelle restante dans les briques, les joints..., de brûler les résidus de fabrication (huiles et lubrifiants) et ainsi dégager les odeurs avant une utilisation régulière ; de vérifier le bon fonctionnement de l’appareil et de l’installation.

Le reste des émissions, soit 17 666 tonnes équivalent CO₂, se répartit entre différentes sources comme les matières premières et produits finis (4,90 %), la fin de vie des équipements (1,89 %), les déplacements, le fret, les achats hors matières premières, les emballages, l’énergie, les déchets directs et enfin la climatisation, à hauteur de 0,003 %.

Pour répondre à cette situation, SEGUIN a défini une trajectoire carbone fondée sur plusieurs actions concrètes :

Une transition énergétique engagée sur les sites de production

Plusieurs sites sont désormais équipés de panneaux photovoltaïques. À Randan, une installation de 1 240 m² en revente totale est en cours, en cohérence avec la vocation logistique du bâtiment. À Vendargues, le parc solaire atteint une puissance de 290 kWc, avec un taux d’autoconsommation de 28 %, contribuant à réduire la dépendance énergétique.

En parallèle, des actions ciblées ont été menées pour optimiser les consommations sur l’ensemble des sites : remplacement des transpalettes thermiques par des modèles électriques, installation de chaudières à granulés pour chauffer les bureaux, et généralisation de l’éclairage basse consommation.

Allongement de la durée de vie des équipements

La réparabilité constitue un axe central de la stratégie industrielle du Groupe SEGUIN, qui place la durabilité des équipements au cœur de sa démarche dans une logique de réduction des émissions indirectes. Cette exigence se traduit par une traçabilité rigoureuse des produits et la mise à disposition, sur le long terme, d’un stock de pièces détachées pour garantir leur maintenance et prolonger leur durée de vie.

Dès la phase de conception, les appareils intègrent les principes de l’écoconception, avec une attention particulière portée à la robustesse. Le Groupe va au-delà des standards réglementaires, en inscrivant ses efforts dans une logique d’amélioration continue. Cette exigence permet notamment d’offrir une garantie allant jusqu’à 10 ans sur certains modèles, rendue possible par une sélection rigoureuse des matériaux et une chaîne d’approvisionnement sélective.

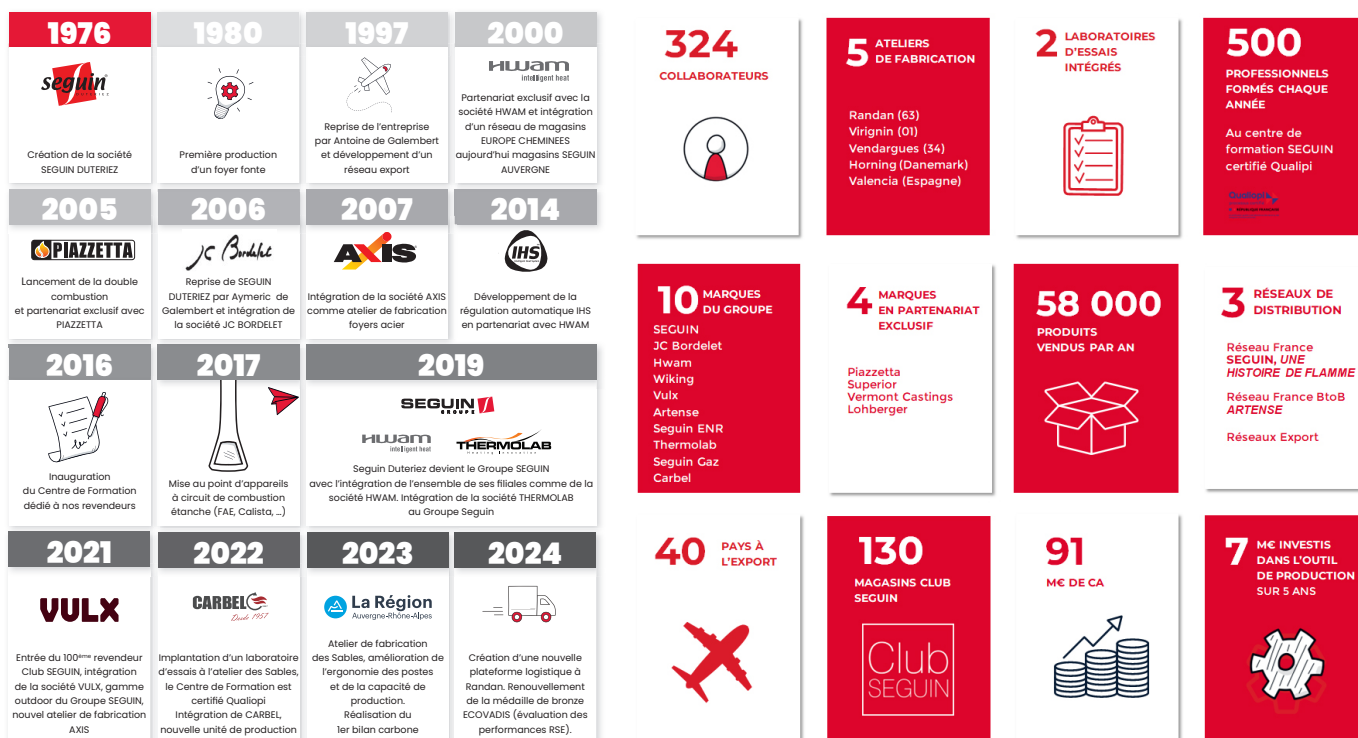
Réduction des déchets et amélioration du recyclage

La maîtrise de l'impact environnemental passe aussi par une politique rigoureuse de gestion des déchets et d'optimisation des emballages. Le Groupe SEGUIN déploie des actions concrètes sur l'ensemble de ses sites, avec la mise en place de dispositifs de tri sélectif, la valorisation systématique des déchets et une réflexion continue sur la réduction à la source.

Au Danemark par exemple, un investissement spécifique a été réalisé dans une filieuse de nouvelle génération, permettant de réduire significativement l'usage de plastique pour le conditionnement, tout en garantissant une protection optimale des appareils durant le transport. Cette initiative vise une baisse de 70 % de l'utilisation de plastique sur site.

En parallèle, le Groupe, médaille de bronze ECOVADIS contribue aux filières de responsabilité des producteurs, à travers son adhésion à VALOBAT pour la gestion des déchets issus des appareils en fin de vie, et à CITEO pour le traitement des déchets d'emballages.

LES DATES ET CHIFFRES CLÉS



CP et visuels disponibles sur <https://www.salesfactory.fr/relations-medias-influenceurs/>



Depuis 1976, le Groupe SEGUIN conçoit, fabrique et distribue des appareils de chauffage, pour le confort de tous. Fort de ses acquisitions européennes, cette entreprise familiale fait aujourd'hui partie des leaders du chauffage au bois en France et propose une large gamme d'appareils performants et esthétiques. Le Groupe investit sur l'innovation afin de rendre ses appareils toujours plus fiables, plus ergonomiques, présentant de meilleures performances énergétiques et environnementales pour un rapport qualité/prix compétitif.

CONTACTS PRESSE



Charlotte Leclère
 Antoine Braghini

Ligne directe : 06 16 26 23 39
 Ligne directe : 06 72 93 17 38

charlotte.leclere@salesfactorypr.fr
 antoine.braghini@salesfactorypr.fr

<https://www.salesfactory.fr/relations-medias-influenceurs/>