

Traitement d'air : +1% en 2015, +3% en 2016

« Le marché de la ventilation et du traitement de l'air arrive progressivement à maturité, mais ce n'est pas synonyme de déclin », souligne une récente étude de Xerfi, qui estime que « de nouvelles opportunités d'affaires s'ouvrent ». L'étude prévoit, pour un panel de fabricants d'appareils de traitement d'air, un chiffre d'affaires en croissance de 1% en 2015 et de 3% en 2016. Elle souligne que, pour ces fabricants, la diversification des marchés clients, avec notamment le développement des prestations et équipements destinés aux centres de données informatiques, ainsi qu'aux musées, archives et bibliothèques, doit constituer « un axe de développement à actionner ». Cette nouvelle demande se caractérise, en effet, par l'utilisation de technologie avancée, explique l'étude. Les appareils à mettre en place sont donc commercialisés à un prix plus élevé.

Afin d'accroître leur chiffre d'affaires dans un contexte de taux d'équipement élevé, les fabricants peuvent aussi choisir de faire évoluer leur modèle économique, poursuit l'étude, qui explique qu'il peut s'agir de « se fondre en prestataire de services intégrés à valeur ajoutée en proposant à la fois la conception et la maintenance des appareils, mais aussi la mise à disposition du personnel en charge de veiller au fonctionnement de l'aération des bâtiments et d'intervenir en cas de défaillance ». Cette stratégie permet de lisser et garantir des revenus sur plusieurs années dans le cadre de contrats pluri-annuels, ajoute l'étude. Par ailleurs, on s'attend chez Xerfi à « un mouvement inévitable de consolidation » : Le secteur se caractérise, en effet, par une forte atomisation qui ne permet pas aux industriels d'atteindre une taille critique suffisante pour se développer à l'international et investir dans de nouvelles technologies, commente-t-on.

Services énergétiques : un marché français de 12 milliards d'euros

Comment dynamiser le marché français des services énergétiques ? C'est à cette question que s'efforce de répondre une étude de la société Coda Stratégies réalisée à la demande de l'Ademe. L'étude constate que ce marché des services énergétiques « affiche un réel dynamisme ». Et elle parle de « contexte globalement favorable », tout en soulignant que « des blocages demeurent ». Ces blocages sont principalement liés à « la faible rentabilité perçue de ces services », à la « nécessité » d'améliorer la qualité de certaines prestations et à la maîtrise technique et juridique « encore insuffisante » des maîtres d'ouvrage. Entre autres recommandations, l'étude suggère de simplifier certains contrats de services énergétiques. Et de rendre « immédiatement intelligible » leur contenu en termes d'amélioration de l'efficacité. Elle juge également que le renforcement du pouvoir de négociation des utilisateurs – « dans un contexte de forte asymétrie des compétences » - constitue une priorité. Elle estime aussi que les pouvoirs publics devraient réfléchir aux conditions de développement des services énergétiques dans des secteurs qui en sont peu consommateurs, comme les logements avec chauffage individuel ou encore le petit et moyen tertiaire. Elle insiste, par ailleurs, sur le niveau de concurrence qui, selon elle, « doit sans doute faire l'objet d'une attention particulière, dans un contexte qui voit les fournisseurs énergétiques historiques occuper, via le contrôle des groupes leaders, une position dominante sur les marchés de l'exploitation des équipements de chauffage et des services énergétiques associés ». Et l'étude de souhaiter à ce sujet que soit facilité l'accès des PME à ce marché des services énergétiques.

Elle propose également d'envisager « les conditions d'une évolution des portefeuilles de contrats vers les formules les plus performantes, incluant des engagements de réduction des consommations énergétiques ». L'étude estime, à ce propos, que, « à côté des CPE, d'autres modes d'organisation sont possibles (par exemple, gestion de la performance énergétique par le maître d'ouvrage assisté d'un BET) ». L'étude recommande, d'autre part, un « ajustement » du dispositif réglementaire, par exemple en contraignant les prestataires à proposer « systématiquement » des services portant des garanties de résultat énergétique.

Selon l'étude, le marché français des services énergétiques a totalisé, en 2013, 12 milliards d'euros, fourniture d'énergie incluse, dont 9,9 milliards en services d'exploitation et de maintenance d'équipements thermiques. Hors fourniture d'énergie, le marché s'est élevé à 7,2 milliards l'an passé, dont :

- Diagnostic de performance énergétique : 130 M€.
- Conseil en orientation énergétique : 40 M€
- Pré-diagnostic et audits : 80 M€ en tertiaire, 0 M€ en résidentiel.
- Etude thermique et ingénierie orientée efficacité énergétique : 1 450 M€.
- Commissioning : 6 M€.
- Exploitation de chaufferies collectives : 3 990 M€.
- Exploitation des réseaux de chaleur : 1 875 M€.
- CPE : 133 M€.
- Maintenance de chauffage individuel : 1 088 M€.
- Maintenance et pilotage des systèmes de GTB : 50 M€.
- Assistance à l'exploitation, AMO : 25 M€.
- Comptage : 105 M€ en résidentiel, 39 M€ en tertiaire et industriel.

L'étude constate par ailleurs que des secteurs comme le commerce ou la santé « perçoivent la diminution des consommations énergétiques comme un levier significatif de réduction de leurs coûts de fonctionnement », alors que, pour le secteur des bureaux, « une évolution à deux vitesses se dessine », avec un grand tertiaire qui améliore « rapidement » ses performances énergétiques à la demande des grandes entreprises locataires et des investisseurs désireux de pérenniser la valeur de leur investissement, tandis que « l'évolution pourrait être beaucoup plus lente dans le petit et moyen tertiaire ».

Globalement, poursuit l'étude, maîtres d'ouvrage et investisseurs demeurent confrontés à la complexité de certains contrats de services énergétiques. Le marché des CPE souffre ainsi de la difficulté des maîtres d'ouvrage à maîtriser les conditions juridiques de ces contrats, ainsi que de l'asymétrie d'information et de compétences persistant entre maîtres d'œuvre et prestataires, laquelle rend difficile le contrôle des engagements de performance contractés. Par ailleurs, la rentabilité à court terme de certains investissements, notamment les plus lourds, et des services associés, est difficile à démontrer. L'étude ajoute que, sur certains marchés (DPE, études thermiques pour maisons individuelles...), « une intense concurrence orientée sur les prix mène à des prestations de faible qualité ».