

ThermPresse

CHAQUE SEMAINE, CE QUI EST NOUVEAU DANS VOTRE SECTEUR D'ACTIVITÉ.

DÉCIDEURS

- ÉNERGIES & AVENIR. Hervé Thelinge vient d'être réélu président d'Energies et Avenir. Ont été renouvelés : au poste de vice-président Jean-Marie Carton (Capeb), à celui de trésorier Joël Conan (Fedene).

- AJTECH. Stéphane Benito, ancien de Riello, Buderus et General Solar System, vient d'être nommé directeur commercial et marketing de AJTech.

PROFESSION

Climatisation : quel marché mondial en 2009 ?

Le marché mondial du matériel de climatisation a reculé de 7,2% en 2009, à 71,45 millions d'unités, dont 60,11 millions (- 6,4%) en climatisation pour le résidentiel avec 47,11 millions d'appareils de type "split" et 13 millions de type "window". C'est ce que vient d'indiquer l'association industrielle japonaise JRAIA. Le marché chinois de la climatisation résidentielle a totalisé 24,7 millions d'unités l'an passé, en croissance de 0,9%, contre des baisses de 12,6% au Japon (à 6,78 millions), de 26,5% en Amérique du Nord (à 6,27 millions), de 19,4% en Europe (à 4,38 millions) et de 0,8% au Moyen-Orient (à 3,67 millions). En Asie (hors Chine et Japon), le marché a progressé de 2,4% en 2009, à 8,38 millions d'unités. En ce qui concerne la climatisation pour bâtiments tertiaires ou industriels, le marché mondial 2009 a totalisé 11,34 millions d'unités (- 11,5%), dont 5,58 millions en Amérique du Nord (- 13,6%), 2,03 millions en Chine (- 10%), 1,16 million en Asie (hors Chine et Japon) avec un recul de 6,2%, 800 000 pièces au Moyen-Orient (- 3,4%), 610 000 au Japon (- 18,2%) et 560 000 en Europe (- 18,4%).

Pompe à chaleur : "le marché va repartir au second semestre"

Le marché français des pompes à chaleur a "sensiblement" reculé au premier quadrimestre 2010, mais "il devrait repartir dès le deuxième quadrimestre et de façon plus marquée encore sur le dernier quadrimestre". C'est ce que vient d'estimer l'Afpac qui explique que, au cours des quatre premiers mois de 2010, les grossistes et distributeurs, "puisant encore dans leurs stocks", ont commandé moins de PAC, mais, ajoute l'association, leurs stocks sont aujourd'hui "d'ores et déjà très majoritairement écoulés". L'Afpac explique également le récent recul du marché par la crise économique, la baisse du prix du fioul domestique et aussi celle du crédit d'impôt, ainsi que par le départ de vendeurs de PAC vers le photovoltaïque. L'Afpac juge également que "l'engouement des particuliers pour le développement durable ralentit", mais elle parle à ce propos de "phénomène passager de saturation".

Certifications EnR : le collectif pour Qualibat, l'individuel pour Qualit'EnR ?

Qualibat et Qualit'EnR vont engager des discussions dans le but de "rapprocher leurs points de vue" et parvenir à des référentiels communs en matière de certification des installateurs spécialisés dans les EnR et à une "compatibilité" des différentes appellations que délivrent ces deux associations. Qualit'EnR continuera de s'intéresser uniquement aux installations individuelles, tandis que Qualibat - c'est notamment le désir de l'Ademe - pourrait se recentrer sur le seul secteur collectif. C'est ce que nous avons appris lors d'une conférence de presse de Qualit'EnR la semaine dernière. Rappelons que, en chaleur renouvelable, Qualibat propose des certifications pour le chauffe-eau solaire, les SSC (ou les systèmes solaires chauffage seul), le solaire collectif avec GRS, la PAC géothermique et les installations thermiques bois-énergie, tandis que l'offre Qualit'EnR comprend les appellations Qualisol (systèmes solaires thermiques), QualiBois (chauffage au bois) et QualiPac, qui concerne tous les types de PAC.

Lors de cette même réunion, Julien Marchal (Direction générale de l'énergie et du climat du ministère Borloo) a confié qu'une réflexion était en cours au sein du ministère concernant une éventuelle obligation, pour un installateur, d'être titulaire d'une appellation de qualité (par exemple, celles de Qualit'EnR ou de Qualibat) pour pouvoir faire bénéficier ses clients des aides financières de l'Etat. L'Ademe est favorable à cette obligation, a précisé Jean-Louis Bal, directeur des EnR de l'Ademe. A noter par ailleurs que Qualit'EnR vise une certification par le Cofrac dans un an.

A propos de l'appellation QualiPAC, gérée par Qualit'EnR depuis le début de l'année, André Joffre, président de cette association, a indiqué qu'il y avait à ce jour quelque 800 installateurs QualiPac (contre environ 680 voilà un

an). L'association vise 1500 à 2000 installateurs QualiPAC à la fin de l'année. 1200 dossiers de candidature sont actuellement en cours d'instruction à Qualit'EnR, où l'on reçoit une centaine de nouvelles candidatures chaque semaine. Par ailleurs, l'association envisage de lancer, "vraisemblablement à l'automne", sa seconde campagne de communication grand public, mais le thème n'est pas encore choisi.

Chauffage-plomberie : + 0,3% en 2010 (+ 0,7% en 2009)

Le chiffre d'affaires des entreprises de chauffage-plomberie-sanitaire membres des Centres de Gestion Agréés (CGA) progressera de 0,3% en 2010 selon une étude récente de la fédération nationale des CGA, et ce après avoir augmenté de 0,7% en 2009 (avec - 5,8% en Franche-Comté, mais + 4,5% dans les Pays de la Loire). L'étude précise que les facturations ont progressé de 4% au premier trimestre 2009, avant de reculer de 2,9% au second trimestre et de 3,5% au troisième. Au quatrième trimestre 2009, les ventes ont augmenté de 1,3%. Pour l'ensemble des entreprises étudiées, la fédération des CGA a calculé un chiffre d'affaire moyen 2008 de 192 600 euros par entreprise, avec un résultat courant de 36 400 euros.

Chauffage électrique : + 2,4% en volume, + 7,6% en valeur

Le marché français du chauffage électrique en circuits grand public s'est accru de 2,4%, à 2,8 millions d'appareils, sur la période mai 2009-avril 2010, avec un chiffre d'affaires de 290 millions d'euros (+ 7,6%), vient d'annoncer une étude de GfK Retail & Technology. En chauffage fixe, la croissance a été de 9% en volume (et même + 35% en octobre 2009) et de 10% en valeur, avec une "vitalité exceptionnelle" en radiateurs à inertie, dont les ventes progressent de 19%, et en radiateurs sèche-serviettes (279 000 unités vendues, contre 232 000). A propos des sèche-serviettes, l'étude indique que le prix moyen a été de 162 euros. Et que "les magasins élargissent leurs rayons" : en moyenne, une dizaine de références par magasin, soit quatre de plus qu'il y a deux ans. Quant aux rayonnants, ils progressent de 5,6% en volume. Il faut compter en moyenne 110 euros pour un convecteur et 104 euros pour un rayonnant, ajoute GfK. Quant aux appareils mobiles de chauffage électrique, leurs ventes sont en recul de 4,8%, à 1,2 million d'unités, avec même - 24% en novembre 2009. < Le segment des appareils soufflants (52,8% des volumes, contre 53,7%) est la cause majeure de la régression du marché >, explique l'étude. Les convecteurs ont représenté, toujours en volume, 17,9% de ce marché du "mobile" (contre 17,1%), les rayonnants 4,5% (4,3%) et les appareils à bain d'huile 22,9% (22,2%). A cours de cette période mai 2009-avril 2010, les GSB ont détenu 95,5% du marché en chauffage fixe (contre 94,5%) et 50,5% en chauffage mobile (contre 53%). En chauffage mobile, la part des hypermarchés a été de 27,1% (contre 24,7%), celle des GMS s'établissant à 16,5% (contre 16%).

Formation : multiples projets au Costic

Le Costic va prochainement éditer des fiches d'autocontrôle pour les entreprises du bâtiment en matière de BBC, ainsi que des livres à la fois sur la climatique (à l'intention des bureaux d'études, des architectes ou des maîtres d'ouvrage), sur la climatisation "basse consommation", sur les BBC, sur la réception des installations de ventilation, sur les pompes à chaleur et machines à absorption à gaz et sur l'hydronique des installations thermiques. Par ailleurs, il lancera des formations courtes en PAC gaz (à la rentrée 2010) et, en 2011, en VMC double-flux et en inspection des systèmes de climatisation. Il lancera également en 2011 une formation de cinquante jours sur le métier d'"améliorateur énergétique des bâtiments". Par ailleurs, il va se doter d'une plate-forme pédagogique "bois-énergie" qui entrera en service en septembre prochain. Une autre plate-forme pédagogique qui, elle, devrait être opérationnelle en 2011, sera consacrée à l'ECS solaire collective. D'autre part, le Costic va proposer à la rentrée 2010 une formule d'abonnement pour une base électronique de toutes les connaissances techniques et réglementaires, qu'il a accumulées au fil des années. Il va, par ailleurs, réaliser des télé-suivis d'installations de micro-cogénérateurs, de PAC gaz, de PAC "haute température" et du système SolarWall. D'autre part, il va signer prochainement avec deux écoles d'ingénieurs, l'Ecole des Mines d'Alès et l'EPMI de Cergy-Pontoise, des accords aux termes desquels il assurera des heures de cours et de TP en climatique pour ces élèves ingénieurs.

PROFESSION / EN BREF

- GÉOTHERMIE. Ayant pour vocation de rassembler et représenter l'ensemble des acteurs du marché français de la géothermie, une Association professionnelle de la géothermie vient de naître officiellement.

- PROMODUL vient de lancer un logiciel d'évaluation de l'impact énergétique de travaux en maison individuelle.

- PERFORMANCE. Au Journal Officiel de l'Union européenne du 18 juin, vient de paraître une refonte de la directive sur la performance énergétique des bâtiments. Cette nouvelle directive prévoit notamment une évaluation régulière du système de chauffage et de climatisation au cours de son cycle de vie. L'inspection des systèmes de chauffage et de climatisation devra être assurée par "des experts qualifiés et/ou agréés, dont l'indépendance devra être garantie sur la base de critères objectifs". Le directive impose aussi, pour les bâtiments neufs, une étude de faisabilité en ce qui concerne la pompe à chaleur, la cogénération, les réseaux de chaleur ou de froid et le solaire thermique.

- L'ADEME vient de publier une "feuille de route" des thèmes de R&D à développer, sur le thème "bâtiments et îlots à énergie positive et à faible contenu carbone", dans le cadre de ses Fonds démonstrateurs de recherche.

Parmi les thèmes retenus, citons les équipements de chauffage et de ventilation et les EnR. Autre axe de recherche qui sera privilégié : “éviter que l’isolation ne dégrade la qualité de l’air intérieur ou le confort d’été”. Sur tous ces thèmes, des appels à projets vont être lancés.

ENTREPRISES

Sur le marché français de la climatique, Bosch apparaît plutôt confiant pour 2010

La division Thermotechnologie du groupe Bosch va commencer, vers la fin de l’année, à fabriquer des ballons thermodynamiques. Ceux qu’elle vend actuellement sont achetés à un fabricant danois (non précisé). Cette nouvelle activité de production sera lancée, “pour l’instant”, dans un seul site industriel du groupe, celui d’Aveiro (Portugal), qui a reçu la presse la semaine dernière. Manifestement, il s’agira d’une capacité de production assez réduite. Il nous a également été annoncé, par ailleurs, que ELM Leblanc commencerait en 2011 à commercialiser des pompes à chaleur (il s’agira d’appareils air/eau de technologie Inverter, en version split ou monobloc). Pour leur part, les marques Géminox et Buderus vont lancer à la rentrée 2010, toujours sur le marché français, des poêles à granulés de bois. Par ailleurs, un chauffe-eau de type “thermostatique”, en version cheminée, déjà commercialisé hors de France depuis l’an passé, sera lancé en France l’an prochain par ELM Leblanc. Toujours au chapitre produits, signalons que Buderus France va “sans doute” étoffer prochainement son offre avec des chaudières fournies par Loos, mais on nous a précisé qu’il ne devrait pas s’agir d’une extension de gamme en termes de puissance. Autre information à signaler : le centre de formation ELM Leblanc de Marseille va prochainement travailler également pour les marques Géminox et Buderus. Egalement prochainement, les centres de formation français de la division Thermotechnologie de Bosch vont commencer à organiser des stages QualiPAC.

La tendance d’évolution des ventes de la division Thermotechnologie sur le marché français était “bonne” à fin mai 2010, “dans la lignée de 2009”, nous a-t-on confié. Pour l’ensemble de l’année, la division prévoit une croissance France à un chiffre. L’an passé, la division a réalisé sur le marché français un chiffre d’affaires de 239 millions d’euros, dont 128,6 millions (+ 4%) pour ELM Leblanc, soit la vente de quelque 150 000 appareils, 71,1 millions pour Géminox, 33,3 millions pour Buderus et 9 millions pour Loos. Pour mémoire, les facturations totales de la division Thermotechnologie de Bosch se sont élevées à 2,81 milliards d’euros l’an passé. Bosch estime avoir détenu, l’année dernière, 53% du marché français des chauffe-eau gaz, 23% de celui des chaudières murales (avec 21% pour la seule marque ELM Leblanc), 14% de celui des chaudières gaz/fioul au sol, 9% de celui des appareils de chauffage biomasse, 8% de celui des chaudières de plus de 70 kW, 5% de celui du solaire thermique et seulement 2% de celui des PAC.

Le site portugais d’Aveiro, siège de la direction centrale du “groupe produits” ECS domestique de la division Thermotechnologie, a réalisé en 2009 un chiffre d’affaires de 239 millions d’euros (contre 229 millions). Cette année, les facturations devraient rester stables, nous a-t-on précisé. L’an passé, le site a fabriqué 762 000 chauffe-eau gaz (contre 889 000) et 69 000 chaudières murales (contre 95 000). Toujours en 2009, il a investi 2,3 millions d’euros (contre 7,7 millions) et a dépensé en R&D 7 millions d’euros (contre 7,8 millions), avec le dépôt d’une dizaine de brevets d’invention dans l’année, surtout dans le domaine des brûleurs. Bosch pense avoir détenu 48% du marché européen des chauffe-eau gaz l’an passé, marché que le groupe estime à 2,534 millions d’unités, soit une valeur de quelque 283 millions d’euros.

Chaudières : l’autrichien Windhager ouvre une filiale en France

En vendant ses produits par l’intermédiaire d’une “sélection” d’installateurs partenaires, la SAS Windhager Chauffage Central France veut mettre en place “progressivement” un réseau national de distribution sur toute la France. Née officiellement en décembre dernier, mais entrée réellement en activité en mars 2010, la société, basée à Rosheim (Bas-Rhin) et dont le directeur général est Roger Mettler, est la filiale française du fabricant autrichien Windhager. Ce dernier emploie quelque 480 personnes, dont une trentaine en R&D. L’effectif du groupe en France est de sept salariés. S’étendant jusqu’à 78 kW, la gamme Windhager - pour laquelle une garantie totale de cinq ans est offerte - comprend des chaudières fioul (jusqu’à 28 kW), des chaudières à condensation (jusqu’à 65 kW), des chauffe-eau, des réservoirs tampons, des systèmes de régulation, des systèmes solaires thermiques et des chaudières biomasse. En chaudières à granulés de bois, le groupe estime être l’un des plus grands fabricants européens, avec un parc installé de plus de 32 000 appareils. En France, Windhager compte “mettre l’accent” sur son offre en biomasse et en solaire. < La France constitue un des marchés d’avenir les plus prometteurs en chauffage par biomasse >, estime-t-on chez Windhager France. Le groupe Windhager avait déjà des implantations commerciales en Allemagne, Suisse, Royaume-Uni et Italie.

Leovita veut vendre 200 CESI en 2010

< Pour son activité de CESI (chauffe-eau solaires individuels), Leovita prévoit la vente d’au moins 200 CESI en 2010, contre quelque 150 depuis le démarrage de cette activité en juillet dernier. > C’est ce que vient de confier, lors d’un entretien exclusif avec *ThermPresse*, Toufik Torki, directeur marketing et communication de la société Leovita. Basée à Dijon et rayonnant uniquement sur la Bourgogne, cette société, qui est née en 2003, était spécialisée jusqu’alors dans la seule vente de systèmes de traitement d’eau et surtout de récupération d’eau de pluie, avec un chiffre d’affaires 2008 de 2,6 millions d’euros. L’entreprise emploie une trentaine de salariés, avec

une force de vente d'une quinzaine de personnes. Les CESI sont achetés à un fabricant allemand, mais ils sont vendus par Leovita sous sa propre marque, Solevita. La pose est en partie sous-traitée. Une extension de l'offre de Leovita au solaire thermique collectif et aux SSC n'est pas d'actualité, mais n'est pas exclue cependant, indique M. Torki. Leovita possède deux agences, l'une à Chenove (Côte-d'Or), l'autre à Chalon-sur-Saône (Saône-et-Loire), et envisage d'en ouvrir une troisième, au début de 2011, en Rhône-Alpes. < Comme les deux autres agences, cette nouvelle agence nous appartiendra en propre >, souligne M Torki.

ENTREPRISES / EN BREF

- GDF SUEZ et le russe Gazprom viennent de signer un accord de coopération concernant notamment la fourniture de services énergétiques aux entreprises en Russie. < GDF Suez, a dit son président, Gérard Mestrallet, partagera son savoir-faire en offrant des solutions innovantes, notamment dans les réseaux urbains de chaud et de froid. >

- COMPTAGE THERMIQUE. En Provence, aux termes d'une convention entre Primagaz et le promoteur Akerys, un bâtiment de 103 logements va être doté d'un chauffage propane, individuel mais centralisé, avec des compteurs de chaleur dans chaque logement permettant de visualiser en temps réel la consommation d'énergie.

- LE GROUPE GIORDANO a réalisé 54,5 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2009, + 4,1%.

- **TRIBUNAL. Entreprises venant d'être mises en redressement judiciaire, sur le marché du génie climatique** :ERTS (Florange, 57), Energies Techniques Nouvelles (Beaufort en Vallée, 49), Energic Cellois (Celles sur Belle, 79), BGS (Vieux Condé, 59), Techni PAC / Pellerin (Mésanger, 44), BMT Bâtiment (Montgeron, 91), EG Freitas (Médonville, 88), CMTJ (Villeneuve en Chevrie, 78), PA Multiservices (Versailles), Paulo Frazao Dinis (Douvaine, 74), Léman Energie (Messery, 74), Pascal Jaffre (Silfiac, 56), Roger-Roussel (Condé sur Noireau, 14), France Ecothermie (Neuville sur Saône, 69), Sotherm (Coublevie, 38), Stéphane Beranger (St Martin d'Uriage, 38), IMCP (Villeneuve Tolosane, 31), PEL (Avignonet Lauragais, 31), TJF Elec (Vence, 06).

- SVELYS vient de racheter à Samee son activité de contrats d'entretien de chaudières individuelles basée à Wattignies (Nord).

- AUBE. A Saint-André-les-Vergers, Conat Services, dont le gérant est Régis Fardet, vient de racheter aux Ets. René Conat leur activité de climatique, plomberie et électricité.

- A LA ROCHELLE, Plomberie 17, dont le gérant est Patrick Zelmar, vient de racheter à Nogaj son activité de chauffage-plomberie.

- INDRE-ET-LOIRE. A Chambray-lès-Tours, Medep, que préside Jean-François Lemonnier, vient de racheter à FT Développement son activité de climatique, de solaire et d'isolation.

- ILLE-ET-VILAINE. A Lécousse, 2EPC, dont le gérant est Arnaud Etienne, vient de racheter aux Ets. Larcher Michel leur activité de chauffage, plomberie, électricité et isolation.

- ILLE-ET-VILAINE. A L'Hermitage, Energiezh, dont le gérant est Yohann Suant, vient de racheter à la SARL Alix Carissan son activité de climatique, plomberie et électricité.

- A EPINAL, la société CPIS, que préside Sébastien Hélène, vient de naître pour racheter à Coanus son activité de climatique, plomberie et couverture.

- **CRÉPITO vient de lancer un conteneur pouvant stocker 500 kg de granulés de bois.**

- **ENERFRANCE commercialise pour chauffage/ECS des panneaux thermodynamiques solaires de 8 kg, 2 m de longueur, 0,80 m de hauteur.**

- **EBM-PAPST vient de lancer des ventilateurs centrifuges, faible bruit et faible consommation d'électricité, diamètres de turbine de 133 à 500 mm.**

- **SIEMENS INDUSTRY BUILDING TECHNOLOGIES vient de lancer un système KNX de gestion des espaces de vie (chauffage, ECS, ventilation, sécurité, éclairage) contrôlable via Internet.**

- **GROUPE SOCODA vient d'éditer un guide de 32 pages sur les aides financières en faveur des travaux d'économie d'énergie dans le résidentiel.**

- **DELÉAGE vient de lancer pour le marché de la rénovation une gamme de systèmes de chauffage électrique par le sol, dont un système à poser sur l'ancien revêtement d'une salle de bains.**

- **TA-PNEUMATEX-HEIMEIER vient d'éditer un guide de 36 pages consacré à l'optimisation des réseaux hydrauliques et thermiques.**

- **GIORDANO INDUSTRIES vient de lancer une gamme habitat individuel associant un bloc Combi-PAC, une PAC et des capteurs solaires. Et commercialise des systèmes collectifs de production d'ECS ou de chauffage de piscine intérieure associant le solaire thermique et la thermodynamique.**

ThermPresse, l'hebdo du génie climatique, est une lettre économique publiée depuis 1996 par les Editions Vilar. RCS Créteil A 410 339 675 00010. APE 221C. Directeur de la publication, fondateur et rédacteur en chef : Rafael Font. Adresse électronique : thermpresse@wanadoo.fr. Adresse postale : 17 rue Jean-Jacques Rousseau, 94200 Ivry-sur-Seine, France. Téléphone : (33) 01 46 58 52 53. Prix du numéro : 13 euros TTC. Publicité : au journal. Dépôt légal à date de parution. Numéro de Commission paritaire des publications et agences de presse : 0111 I 87472. Tous droits réservés. Reproduction interdite pour tous pays, sauf autorisation de l'éditeur. ISSN 1253-2827.