

Régulation: “optimisme mesuré” pour 2012, après une faible croissance 2011

Le marché français des systèmes de régulation de génie climatique et de GTB a progressé de 1,6% l'an passé, à 318,7 millions d'euros (dont 75,5 millions en systèmes de GTB, 123 millions en régulation de chauffage et 74,1 millions en régulation de climatisation et de ventilation). Et il est resté à peu près étalé au premier trimestre 2012, avec des projets retardés à cause de la campagne présidentielle. C'est ce qu'a indiqué Jean Daniel Napar (Siemens), président d'ACR, le syndicat des fabricants de ces systèmes, lors d'une conférence de presse la semaine dernière. Au premier trimestre 2012, la rénovation a continué de tirer l'activité des adhérents d'ACR. Pour l'ensemble de l'exercice en cours, on affiche au syndicat “un optimisme mesuré”, tout en se plaignant d'un manque de visibilité sur le portefeuille de commandes. L'année dernière, la croissance du marché a fléchi au second semestre - “sans doute en raison des difficultés boursières qui rendent les décisions de commande plus difficiles à prendre”, estime-t-on à ACR. Les choix se font de plus en plus à court terme, ajoute-t-on.

En 2011, le marché a reculé de 3% en systèmes de GTB et a progressé de 1,8% en systèmes de régulation (contre + 0,5% en 2010), avec une progression de 6,9% en climatisation et ventilation (contre - 3,8%), mais une décroissance en chauffage. En régulation du chauffage électrique, le marché a progressé de 7% en gestionnaires d'énergie, au détriment des délesteurs ; mais ACR constate aussi que la croissance du marché de la construction neuve est plus rapide que celle des régulateurs dédiés à ce marché du neuf. En régulation du chauffage à eau chaude, le syndicat signale pour 2011 une “forte” augmentation du nombre de régulateurs vendus pour les planchers chauffants. En chauffage collectif à eau, “les régulateurs non communicants ont quasiment laissé la place aux régulateurs communicants, qui intègrent de plus en plus de services web embarqués et des systèmes de communication à protocole standard ouvert”, analyse-t-on à ACR.

Par ailleurs, on estime au syndicat que, du fait de taux de CIDD orientés à la baisse, les thermostats d'ambiance et les robinets thermostatiques “risquent de souffrir” dans les années qui viennent. Autre tendance, cette fois positive : “un renforcement de la prise de conscience de l'intérêt” de la programmation du chauffage, électrique ou à eau chaude, se réjouit-on à ACR. En “eau chaude”, poursuit-on, les thermostats d'ambiance programmables ont progressé en 2011 au détriment de ceux qui ne le sont pas, et ce particulièrement grâce au “sans fil”, tandis que les robinets thermostatiques programmables croissaient de façon “significative”, alors que les autres, eux, stagnaient. On prévoit à ACR que tous ces produits programmables vont être “portés” par la RT2012.

En régulation de la climatisation et de la ventilation, le syndicat annonce pour 2011 “un fort développement” des ventes de moteurs de registre de VMC, ainsi qu'une croissance en régulateurs pour terminaux (notamment ceux associés aux centrales de traitement d'air), en thermostats Tout Ou Rien, en vannes terminales et en vannes auto-équilibrantes. Autre famille en progression, celle des régulateurs communicants intégrant des protocoles standards ouverts, alors que ceux à protocoles propriétaires chutent de 18%.

Le Gesec souhaite une évolution des relations fabricant-grossiste-installateur

En génie climatique, “fabricants, distributeurs et installateurs constituent aujourd'hui, non pas une filière de vente orientée vers le client final, mais une filière d'achat”. C'est ce qui ressort d'études que vient de publier le groupement d'installateurs Gesec. Fabricants et distributeurs ne voient pas l'installateur comme le promoteur de leurs produits auprès du client final, regrette Chantal Dematteis (Gesec). Mais, ajoute-t-on au Gesec, “au vu de la conjoncture actuelle, de la forte concurrence et des nouvelles attentes des consommateurs, ce fonctionnement ne peut plus assurer le développement et la pérennité des entreprises” et il est nécessaire d'évoluer vers “une véritable filière de vente”, dans laquelle chacun partagerait “une même vision du client final” et où chacun travaillerait “conjointement” à la création de “solutions pour mieux le satisfaire”. Cette évolution, voire révolution, ne peut se faire que si chaque acteur de la filière développe et cultive en son sein une véritable culture du client final, poursuit-on au Gesec. C'est à la condition de cette vision commune des attentes du consommateur final que peuvent se bâtir, au sein de la filière, des actions de co-construction, allant de l'innovation “produits et services” jusqu'à la mise sur le marché des offres.

Les études du Gesec ont aussi mis en évidence un désir d'accroissement des échanges d'informations entre les différents acteurs de la filière : ainsi, fabricants et distributeurs attendent des installateurs “plus d'informations concernant leur activité, leurs chantiers significatifs, les retours clients”, tandis que les installateurs sont demandeurs d'informations, notamment, sur les nouveaux produits (“mais très en amont”, insiste-t-on au Gesec), ainsi que sur les actions commerciales de leurs fournisseurs. L'installateur doit montrer à son client, aujourd'hui très informé, qu'il a un accès privilégié aux informations, explique-t-on au Gesec. Par ailleurs, les installateurs ont de fortes attentes au sujet des services post-vente des fabricants.