

## Hausse des ventes en PAC air/air et rooftops, recul en CTA et chillers

Voici, à fin août 2013, l'évolution des nombres d'appareils vendus depuis janvier, en France métropolitaine, par les fabricants et les distributeurs de climatiseurs et de PAC aux grossistes (hors grande distribution) et aux installateurs, selon l'association PAC&Clim'Info :

- **En splits de plus de 17 kW** : + 10% en groupes extérieurs, avec une part de marché (PDM) de 74% pour les « multi » (Twin ou autres), contre 26% pour les « mono ». Le marché reste toujours orienté vers des installations avec de multiples unités intérieures (de deux à quatre généralement) raccordées sur un seul groupe, commente Julien Masson (Hitachi Chauffage & Climatisation), s'exprimant au nom de PAC&Clim'Info. Ce type d'installation peut concurrencer, dans certains cas, les rooftops, voire les DRV.

- **En DRV**, le nombre de groupes extérieurs vendus a très légèrement augmenté. Voici la répartition de ce marché : 11-20 CV à 35% de PDM, 6-10 CV à 50%, 0-5 CV à 14%. Ces trois segments sont stables sur un an. En unités intérieures raccordées à des DRV, la PDM des cassettes était de 46% à fin août (avec une croissance des ventes de 9%), contre 25% de PDM pour les gainables (dont les ventes régressent de 3%), 22% pour les muraux (dont les ventes progressent de 11%), 5% pour les consoles (avec + 11% pour les ventes) et 1% de PDM pour les plafonniers (avec des ventes en recul de 5%).

- **En centrales de traitement d'air** : -14%. Au nom de PAC&Clim'Info, Thomas Vendasi (CIAT) commente : Le cœur de gamme (5 000-15 000 m<sup>3</sup>/h), qui passe de 74,3% à 68,5% du mix produit, tire le marché vers le bas. Sur la période mai-août c'est le seul segment en baisse (-34%). Les petites centrales font un quadrimestre correct, mais pâtissent d'un début d'année calamiteux (-55%). Seul le marché des gros débits, dédié à l'industrie ou au grand tertiaire, progresse. Le segment 15 000-50 000 m<sup>3</sup>/h augmente de 21% sur la période janvier/août. Voici, sur janvier-août, quel a été le mix produit en CTA : > 50 000 m<sup>3</sup>/h à 1,1%, 15 000-50 000 m<sup>3</sup>/h à 13,5%, 5 000-15 000 m<sup>3</sup>/h à 27,6%, > 500 mm à < 5 000 m<sup>3</sup>/h à 40,9%, < 500 mm à < 5 000 m<sup>3</sup>/h à 16,9%.

- **En chillers** : -18%. Le segment froid seul était en chute de plus de 22% à fin août, contre - 7% pour les « réversibles ». Voici quelle était, à fin août, la répartition du marché (toutes technologies confondues) selon le réfrigérant utilisé : R407C à 19,4%, R134A à 8,4%, R410A à 72,6%. En « unités de confort », la PDM des unités avec pression était de 38% à fin août, contre 17% pour les plafonniers, 22% pour les cassettes et 23% pour les consoles. Le marché devrait dépasser, cette année, son niveau de 2010 avec plus de 120 000 unités vendues >, prévoit M. Vendasi.

- **En rooftops** : +10% à fin août. Voici la répartition du marché sur la période janvier-août : < 17,5 kW à 3% (avec une croissance des ventes de 48%), 17,5 à < 29 kW à 13% (avec une hausse des livraisons de 24%), 29 à < 72 kW à 42% (avec une croissance de 2%), > 72 kW à 42% (avec une progression du nombre d'unités vendues de 13%). Sur janvier-août, la part de marché des « réversibles » s'établit à 95%, contre 3% pour les « froid seul électrique » et 2% pour les « froid seul gaz ».

- **En PAC air/air** : + 3% à fin août en unités extérieures, avec + 4% en monosplits et une stabilité en multi-splits. Aussi bien en monosplits qu'en multi-splits, ce sont les produits de petites puissances qui font la croissance, alors que les unités extérieures supérieures à 7 kW sont en recul, commente Eric Bataille (Atlantic Climatisation & Ventilation), s'exprimant au nom de PAC&Clim'Info. Il ajoute que « les unités intérieures murales prennent le pas sur les cassettes et les gainables ».

- **En PAC air/eau**, PAC & Clim'Info prévoit un marché 2013 de 50 000-55 000 unités. Sur la période janvier-avril, les ventes de monoblocs ont augmenté de 12%, mais elles ont baissé de 29% entre mai et août, tandis que les biblocs reculaient de 0,2% à fin avril, puis progressaient de 7% sur la période mai/août. En monoblocs, le segment 5-10 kW était en augmentation de 7% à fin août, alors que tous les autres segments chutaient fortement. De même, en biblocs, le segment 5-10 kW était en progression de 6%. Pour leur part, les PAC haute température (> 60°C) étaient en augmentation de 5% à fin août. Sur la période janvier/août, ces PAC haute température ont représenté 26% du marché total des PAC air/eau.

- **En PAC géothermiques**, le marché était en recul de 27% à fin août, avec - 21% pour les PAC haute température.

- **En chauffe-eau thermodynamiques**, le marché a progressé de 17% sur la période mai-août, contre + 34% sur janvier/avril.

## R&D : multiples expérimentations en génie climatique à Smart Electric Lyon

Avec la participation d'une vingtaine de partenaires (dont Atlantic, Delta Dore, Dombox, ERDF, Hager, Panasonic et Schneider), vient d'être lancé officiellement le projet Smart Electric Lyon de mise au point, combinaison et évaluation de systèmes électriques innovants pour les bâtiments, notamment en génie climatique. Rayonnant sur la métropole lyonnaise, ce projet est mené par un consortium formé autour d'EDF. Les pratiques et appréciations de quelque 25 000 utilisateurs seront analysées. Il est prévu un déploiement à grande échelle, vers 2015-2016, de solutions commerciales issues de cette expérimentation. Chez ERDF, on explique que Smart Electric Lyon permettra de « faire avancer l'émergence de nouveaux services chez le client » basés sur des équipements communiquant avec le compteur Linky, et « contribuera à la définition de solutions nationales ». Panasonic fournira des PAC et dédiera une équipe R&D au projet. Au groupe Atlantic, on déclare que « la possibilité de tester en grandeur nature des systèmes déjà testés dans notre Centre de recherche nous permettra de conforter nos moyens d'essais et de les rendre mieux adaptés à des scénarii de modulation tarifaire ». Chez Delta Dore, on dit vouloir « valider les comportements des consommateurs face aux enjeux énergétiques et au pilotage de leurs énergies ». La définition des futurs modèles économiques et la construction de futures grilles tarifaires dynamiques, permettant d'inciter les consommateurs à adapter leur consommation de façon automatique grâce à nos équipements, nous intéressent fortement, ajoute-t-on. De son côté, Schneider Electric entend « valider la complémentarité d'offre de solutions de gestion active de l'énergie et des nouvelles offres de fourniture d'énergie ». Pour sa part, Hager va mesurer l'acceptabilité d'un gestionnaire d'énergie (avec affichage des consommations et des tarifs et pilotage des équipements). A la jeune société rhodanienne Dombox, dont l'offre concerne notamment la gestion automatisée du chauffage, on se dit « en attente d'un retour client concernant l'ergonomie de nos interfaces et l'utilisabilité de nos produits ».

- **EN BREF**. Avec de nombreux acteurs du secteur du bâtiment, dont Cofely et Dalkia, les ministres en charge du logement et de l'énergie viennent de signer la charte pour l'amélioration de l'efficacité énergétique des bâtiments tertiaires lancée par le Plan Bâtiment Durable.