

« Le marché français de la PAC progressera de 8% par an d'ici 2020 »

Avec une croissance annuelle moyenne de 8% d'ici à 2020, le marché français de la PAC, ainsi que la filière de la PAC dans son ensemble, ont devant eux des « perspectives positives ». C'est ce qu'a souligné Thierry Nille, président de l'AFPAC, lors de l'assemblée générale de cette Association française pour les PAC, la semaine dernière à Paris. Pour sa part, Jean Pradère (AFPAC) a estimé que le marché français pourrait connaître « un début d'embellie » en 2014, notamment grâce aux PAC hybrides. D'ici à 2020, prévoit-on à l'AFPAC, le marché français de la PAC gaz devrait connaître une progression réduite, mais significative, surtout en fin de décennie. Pour sa part, le marché des PAC hybrides progressera de façon très importante et pourrait devenir en 2020 le troisième segment du marché français de la PAC (hors PAC air/air), même si ce serait assez loin derrière les PAC air/eau (dont les ventes ne devraient augmenter que de façon assez limitée d'ici 2020) et surtout derrière les chauffe-eau thermodynamiques, qui seraient en 2020, et assez nettement, le principal segment de ce marché français de la PAC.

Le marché français des PAC hybrides pourrait être, en 2020, dix fois plus important qu'en 2013, à quelque 30 000 pièces (contre environ 3 500 l'an passé). Quant aux PAC géothermiques, on n'espère pas beaucoup plus, à l'AFPAC, qu'une relative stabilité du marché d'ici 2020. Le président de l'AFPAC a dit qu'un groupe de travail de son association allait coopérer avec l'Association française des professionnels de la géothermie afin de « relancer » le marché. D'une façon générale, l'AFPAC s'attend à une reprise de la construction et de la rénovation de bâtiments à partir de 2015, reprise dont devrait bénéficier la filière PAC, et ce jusqu'à la fin de la décennie. L'année dernière, ajoute-t-on à l'AFPAC, le marché français des PAC air/eau et géothermiques a été le premier marché national en Europe, à 58 823 pièces, devant l'Allemagne (54 155) et la Suède (31 504), même si ce marché français a reculé de 1% l'an passé, contre -0,3% pour l'Allemagne et +2% pour la Suède. Mais, si on ajoute à ces ventes celles de chauffe-eau thermodynamiques, alors le marché français a carrément surclassé en 2013 les numéros 2 et 3, là encore l'Allemagne et la Suède, avec 115 823 unités vendues, loin devant les marchés allemand (65 644) et suédois (31 504), et ce tout en enregistrant une croissance 2013 très supérieure : +13%, contre +2% à la fois en Allemagne et Suède.

L'un des gros dossiers sur lesquels l'AFPAC est en train de travailler cette année, c'est un projet de nouvelle certification européenne des PAC, certification qu'elle compte mettre au point en collaboration avec l'EHPA, l'association européenne de la PAC, et qui pourrait, dès 2015, venir se substituer à l'actuel Label EHPA. Ce dernier est surtout implanté dans les pays germaniques. Il s'agit d'établir un socle européen basé sur la directive ErP, a expliqué Valérie Laplagne (Uniclima), qui pilote la commission EHPA de l'AFPAC. Pour sa part, M. Nille a indiqué que la certification NF PAC continuerait d'exister en complément de cette « base commune » que serait la future certification européenne. Autre gros dossier actuel à l'AFPAC : un projet de « démarche Qualité Globale » qui, s'appuyant sur NF PAC et QualiPac, vise à garantir aux utilisateurs, pendant cinq ans, une qualité de fonctionnement des PAC installées. La démarche reposera, notamment, sur des documents commerciaux « contractuels et opposables », ainsi que sur « une garantie sur les résultats » couplée à une assurance, a indiqué M. Nille. Va être rédigé un référentiel destiné à la validation des logiciels proposés sur le marché pour l'étude des besoins des futurs utilisateurs de PAC, ainsi que pour le dimensionnement, le choix du modèle, etc. L'objectif de ce référentiel sera de rendre opposables ces logiciels, a précisé M. Nille, qui espère pouvoir présenter vers 2015 cette « démarche Qualité Globale ».

Concurrence exacerbée en maintenance multitechnique

Les entreprises françaises de maintenance multitechnique des bâtiments - « un marché de plusieurs milliards d'euros aux fondamentaux solides et encore très atomisé » - « subissent une forte pression sur les prix, signe d'une concurrence exacerbée, et voient leur rentabilité se dégrader ». C'est ce que constate une récente étude de marché des Echos Etudes. La restauration des marges est une priorité et passe autant par une course aux volumes que par la recherche d'une plus forte valeur ajoutée de l'offre, estime l'étude, qui note toutefois que « les niveaux de marges sont bien souvent supérieurs à ceux réalisés sur les services d'installation ». Pour rester dans la course, toutes les entreprises du secteur sont dans une logique de poursuite du maillage de leur réseau, la réactivité et la proximité constituant des facteurs clés de succès, poursuit l'étude, qui observe aussi un positionnement sur une offre globale : Face à des clients qui souhaitent disposer d'un interlocuteur unique pour répondre à l'ensemble de leurs besoins, les prestataires élargissent leur spectre d'intervention, explique-t-on. On assiste ainsi à « une course à la taille pour répondre à des demandes multisites, multi-activités, multimétiers ». Autre tendance d'évolution du marché : une montée en puissance de l'efficacité énergétique dans l'offre des entreprises du secteur et dans leur discours commercial.

« Le jeu concurrentiel est ouvert », constate également l'étude : A côté des majors (Cofely, Vinci Energies, Dalkia, Bouygues Energies & Services, Eiffage Energie...), de nombreuses entreprises de taille intermédiaire (Hervé Thermique, Balas, Rougnon...) et une multitude de PME bénéficient d'un ancrage local fort, indique-t-on. Les gros du multiservice, comme Sodexo et Atalian, n'ont également cessé d'intégrer de nouvelles compétences pour chasser sur les terres des opérateurs du multitechnique. L'étude enregistre une accélération de la consolidation du secteur, avec de nombreuses opérations de rachats « afin d'acquies/renforcer des compétences et développer les réseaux ». Spie est l'un des plus offensifs avec plusieurs acquisitions par an, ajoute-t-on. De la même manière, Hervé Thermique a multiplié les opérations de croissance externe. Les cibles sont souvent des PME. Mais des opérations de plus grande ampleur ne sont pas à exclure et pourraient redessiner le paysage concurrentiel. Les cibles sont encore nombreuses et la consolidation du secteur est loin d'être achevée.

- **EN BREF.** La DGCCRF vient de recommander « la plus grande vigilance » aux particuliers faisant l'objet de démarchages pour la commercialisation d'équipements EnR (notamment PAC), ainsi que pour la réalisation de travaux de rénovation thermique. La DGCCRF « maintiendra une pression de contrôle importante » pour mettre un terme aux pratiques commerciales « abusives ».

- **EN BREF.** L'Afpa et Quali'EnR viennent de signer une convention de partenariat visant à développer les formations en matière de chaleur renouvelable. Quali'EnR va ainsi pouvoir renforcer le maillage régional de ses centres de formation et répondre à une demande croissante de formation des installateurs, se réjouit André Joffre, président de Quali'EnR.