

## Génie climatique : -1,6% en 2014 (contre -2,5% en 2013), - 0,5% en 2015

Interrogé lors d'une récente enquête d'ONTS BTP pour la fédération de grossistes Fnas, un échantillon d'installateurs prévoit, pour leurs activités de chauffage et de climatisation, des reculs de 1,6% en 2014 (contre -2,5% en 2013) et de 0,5% l'an prochain. Sur le seul premier quadrimestre 2014, l'activité des installateurs est globalement estimée par ceux-ci en baisse de 0,4% par rapport au troisième quadrimestre 2013, avec -0,2% en chauffage, -0,5% en climatisation, -0,3% en ventilation et -0,4% en plomberie/sanitaire. L'Île-de-France et l'Alsace s'en sortent mieux que les autres régions, avec respectivement -0,1% et -0,2%, alors que Poitou-Charentes et la Lorraine sont à la traîne : -0,6%. Pour les entreprises de génie climatique, le carnet de commandes – qui, à l'heure actuelle, est « inférieur à la moyenne naturelle en conditions de marché « normales », observe-t-on à la Fnas – est, en moyenne, de 3,8 mois. La rentabilité des entreprises d'installation est présentement soumise à de « fortes tensions », commente-t-on à la Fnas.

*Pour le seul domaine du chauffage*, les estimations d'activité des installateurs pour le premier quadrimestre 2014 (toujours par rapport au troisième quadrimestre 2013) apparaissent assez contrastées, avec pas mal de baisses, mais aussi un certain nombre de progressions : +0,1% pour les immeubles de bureaux, + 0,2% pour l'existant, l'entretien, le SAV, le dépannage, la maintenance et l'exploitation. Par contre, sont en recul : le résidentiel (-0,4%), la clientèle industrielle (-0,5%), la maison individuelle (-0,5%), l'habitat collectif, (-0,1%) et le neuf (-1,9%). Seules les entreprises d'installation de 20 personnes et plus sont en progression sur ce premier quadrimestre, mais seulement de 0,1%. Les carnets de commandes sont présentement de 2,2 mois pour les entreprises de moins de 5 salariés, de 2,3 mois pour celles de 5 à 9 salariés, de 3,9 mois pour celles de 10 à 24, et de 5,7 mois pour celles de plus de 25 salariés. En termes de soldes d'opinions des installateurs, l'enquête révèle des reculs de 6 points en ce qui concerne l'activité, de 5 points pour l'évolution des effectifs employés, de 24 points pour le recours à l'intérim, de 11 points pour la sous-traitance, de 16 points pour la marge et de 6 points pour les prix de vente. Il n'y a que pour les prix d'achat que l'orientation est positive, et de beaucoup : + 60 points.

*En climatisation*, pratiquement tout est en recul au premier quadrimestre 2014, sauf les activités de dépannage, qui stagnent, tandis que celles sur l'existant et celles d'entretien/SAV progressent, respectivement +0,1% et +0,2%. Les baisses d'activité les plus importantes concernent le neuf (-1,7%) et la maison individuelle (-1,2%). « Il n'est pas prévu de retournement conjoncturel avant le second semestre 2015 », prévoit-on à la Fnas. Comme en chauffage, ce sont les plus petites entreprises qui souffrent le plus, avec un recul d'activité de 1%, alors que les plus grandes ne baissent que de 0,1%. En termes de soldes d'opinion, l'enquête révèle des reculs de : 11 points pour l'activité, 9 points pour l'évolution des effectifs, 30 points pour l'intérim, 18 points pour la sous-traitance, 21 points pour les marges, 15 points pour les prix de vente. Il n'y a que les prix d'achat qui soient bien orientés : + 60 points, comme en chauffage. A l'heure actuelle, en climatisation, les carnets de commandes sont de 2,2 mois pour les entreprises de moins de 5 salariés, de 2,1 mois pour celles de 5 à 9 salariés, de 3,3 mois pour celles de 10 à 24, et de 4,5 mois pour celles de plus de 25 salariés.

*En ventilation*, au premier quadrimestre 2014, le neuf recule de 1,9%, tandis que l'existant ne progresse que de 0,1% tout comme les activités d'entretien et de SAV, alors que celles de dépannage et de maintenance stagnent. Stagnent également les entreprises de plus de 20 personnes, tandis que les autres voient leur activité diminuer (-0,6% pour celles de moins de dix personnes). Les carnets de commandes sont de 2,1 mois pour les entreprises de moins de 5 salariés, de 2,2 mois pour celles de 5 à 9 salariés, de 3,7 mois pour celles de 10 à 24, et de 5,1 mois pour celles de plus de 25 salariés. En termes de soldes d'opinion, l'enquête met en évidence des reculs de : 8 points en ce qui concerne l'activité, 3 points pour l'évolution des effectifs, 23 points pour l'intérim, 18 points pour la sous-traitance, 20 points pour la marge, 7 points pour les prix de vente. Comme en chauffage et en climatisation, seul le solde d'opinion relatif aux prix d'achat est en hausse : + 60 points.

## Achats des grossistes en 2013 : +1,2% en CVC, -6,1% en plomberie

Sur les 3,6 milliards d'euros d'achats HT 2013 de matériels de climatique, de plomberie et de sanitaire des grossistes membres de la fédération professionnelle Fnas, la part CVC (chauffage, climatisation, ventilation) a représenté 49,4% (contre 48,3% en 2012), tandis que celle de la plomberie s'établissait à 19,7% (contre 20,7%). C'est ce qui ressort d'une récente étude d'ONTS BTP pour la Fnas. En parts relatives, l'ensemble CVC est assez stable sur un an, la seule variation vraiment notable étant la montée en puissance de la chaudière murale gaz à condensation au détriment des « murales » gaz classiques, dont le poids est passé de 6,9% en 2012 à 6,7% l'année dernière, alors que, dans le même temps, la part de la « murale condensation » bondissait de 6,2% à 7,1%. Tout en haut du palmarès, on trouve le chauffe-eau électrique, qui a représenté 9,8% des achats CVC des grossistes l'an passé, mais qui ne devrait pas rester leader encore bien longtemps, car il ne cesse de rétrograder : en effet, il était à 10,5% en 2011 et à 10,3% en 2012.

Au total, les achats CVC des grossistes n'ont augmenté que de 1,2% en 2013. Cependant, certains produits font beaucoup mieux (ainsi, le chauffe-eau thermodynamique avec + 33,1%, la fumisterie avec + 19,7%, les chaudières murales gaz à condensation avec + 15,5% et les pompes, circulateurs et accélérateurs avec + 11,8%), tandis que d'autres produits s'enfoncent lourdement : - 10,8% pour les chaudières sol classiques, - 12,2% pour le solaire thermique. En plomberie, l'an passé, les achats des grossistes Fnas ont diminué de 6,1%. Les achats de tubes et raccords « multicouche » ont augmenté de 5,9%, tandis que ceux de raccords cuivre et laiton reculaient de 5%, et ceux de tubes cuivre de 16,4%. La part de ces derniers dans le total des achats plomberie a été de 21,2% en 2013, contre 23,8% en 2012 et 26,5% en 2011.

- **EN BREF.** La fédération professionnelle Fnas de grossistes Climatique/Sanitaire souhaite que, à terme, 300 à 350 points de vente de ses adhérents, soit environ 20% du total, soient titulaires de sa nouvelle certification EEE (Eco Efficacité Energétique) Service Pro. C'est ce qu'a déclaré Patrice Guiraud (Algorel), président de la Fnas, lors de l'assemblée générale de cette fédération la semaine dernière. Cette certification - qui, rappelons-le, remplace l'ancienne certification EnR Service Pro - concerne toutes les familles de produits innovants du génie climatique. Elle impose la présence d'un « référent Efficacité Energétique » dans chaque point de vente certifié. A l'heure actuelle, 64 premiers points de vente sont certifiés EEE Service Pro, dont une quarantaine pour l'enseigne Cedeo et une dizaine pour Cobatri. Jean-Pascal Chirat (DSC), vice-président de la Fnas en charge de la Thermique et du Chauffage, prévoit « 200 à 300 points de vente certifiés dans les deux à trois ans ».