

De Dietrich estime être resté n° 1 français en “condensation” en 2007

Sur le marché français, De Dietrich Thermique a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires stable, avec un premier semestre qualifié de “délicat”, alors que les quatre derniers mois de l'année sont décrits comme “très satisfaisants” et que, pour les premières semaines de 2008, l'activité de l'entreprise est présentée comme bien orientée. C'est ce que vient d'indiquer, lors d'un entretien exclusif avec *ThermPresse*, Joseph Le Jollec, directeur général commercial France et marketing de De Dietrich Thermique. M. Le Jollec prévoit pour 2008 une croissance des facturations de 7%, tirée principalement par les ventes de pompes à chaleur et par la “condensation” (et plus particulièrement par les chaudières murales destinées à l'habitat social).

En pompes à chaleur, en 2007, De Dietrich a vendu en France plus de 2500 appareils, dont environ 90% de “air/eau” et 10% de “géothermiques”. La société vise plus de 5000 PAC cette année. Et le lancement d'un PAC air/air au second semestre 2008 est envisagé. Par ailleurs, elle annonce pour 2007 un chiffre - à peu près stable par rapport à 2006 - de quelque 8000 systèmes solaires thermiques vendus. < En solaire, en 2007, nous avons été en ligne avec l'évolution du marché français, notre part est restée stable, à environ 20% >, précise M. Le Jollec, qui annonce un accroissement de l'effort de formation des installateurs en solaire et en PAC dans les six centres français de formation de De Dietrich.

En chaudières, pour 2007, De Dietrich fait état d'un recul de ses ventes hors “condensation” inférieur à celui du marché. Et d'une progression supérieure au marché en “condensation”. L'entreprise estime être restée, l'an passé, n° 1 à la fois en chaudières domestiques à condensation (avec 22% du marché français, contre 21% en 2006) et en chaudières collectives à condensation (avec précisément 46,7% du marché, contre 39%). Sur les marchés des chaudières domestiques gaz hors “condensation”, marchés qui, indique-t-on chez De Dietrich, ont reculé de 40% en “sol” et de 15% en “murales” l'année dernière, l'entreprise signale un gain de parts de marché de 1%.

D'autre part, De Dietrich vient de lancer une nouvelle segmentation de son catalogue, avec trois nouvelles “offres” fédérant l'ensemble de ses produits : une offre baptisée Project pour les marchés “chantier”, “prescription”, et deux offres pour le particulier, Easylife et Advance, la première constituée de solutions techniques plus “simples” que la seconde, explique à *ThermPresse* Thierry Nille, directeur des marques et des produits de De Dietrich Thermique. M. Nille précise que les produits Advance représentent actuellement la majorité du chiffre d'affaires de De Dietrich sur ce marché des particuliers.

Moeller France lance une commande sans fil pour la climatique

Notamment pour la climatique, un système de commande et de gestion à distance, sans fil, va être lancé en mars prochain par Moeller Electric France. Visant plus particulièrement les marchés du résidentiel “moyen et haut de gamme” et le petit tertiaire, ce système permettra en particulier d’élaborer des scénarios de chauffage, de climatisation et de ventilation” et d'assurer le maintien de la température souhaitée. Le système, sur lequel peuvent se brancher, par exemple, des détecteurs de température et des capteurs de qualité de l'air intérieur, peut piloter notamment des vannes et des actionneurs de matériels de génie climatique. Dans un premier temps, en chauffage, le système concernera surtout le chauffage électrique et il sera, d'ailleurs, commercialisé uniquement par les distributeurs habituels de Moeller Electric France, à savoir des grossistes en matériel électrique. Mais, lors d'une conférence de presse la semaine dernière, l'entreprise a indiqué que, vers la fin 2008, serait lancé pour ce système un dispositif de commande spécifiquement destiné aux distributeurs et installateurs spécialisés dans le chauffage à eau chaude. Par ailleurs, la société a promis des nouveaux produits compatibles avec son système “tous les ans”. Anne Varon, présidente de Moeller Electric France, a indiqué que, pour son exercice clos en avril prochain, sa société devrait réaliser un chiffre d'affaires de quelque 35 millions d'euros (contre 33,5 millions), dont environ 60% dans le résidentiel (avec 100% des ventes via le négoce).

ENTREPRISES / EN BREF

- ACOVA vient d'annoncer le passage d'une structure commerciale régionale à une organisation autour de trois “métiers clients” : chauffage central, chauffage électrique et prescription (logement collectif, bâtiments publics, établissement de santé). < Sept nouveaux commerciaux et six chargés de clientèle ont été embauchés >, indique l'entreprise, qui précise que son service clients, centralisé dans l'Essonne, a fait l'objet d’un investissement de plus de 20% dans les forces de vente et services internes”. < Une commande saisie avant 17h30 est désormais lancée en production dès le lendemain matin >, ajoute-t-on.

- LE GROUPE DAIKIN va investir quelque 3,7 milliards de yens (environ 0,03 milliard d'euros) dans la construction d'une usine de 16 000 m² qui, ouverte en mars 2009 en Inde, pourra produire annuellement 20 000 climatiseurs VRV et 1800 groupes de production d'eau glacée. Daikin vise un chiffre d'affaires de plus de 30 milliards de yens en 2010 (contre 9 milliards actuellement) sur un marché indien des matériels de climatisation qui, prévoit Daikin, passera de 110 milliards de yens présentement à plus de 200 milliards en 2010.

- LE GROUPE VAILLANT vient de rejoindre un consortium européen qui, piloté par Microgen Engine, est né en 2007 pour mettre au point des systèmes de microcogénération à moteur Stirling.

- REXEL a vu son chiffre d'affaires en France progresser de 6,8% en 2007 (+ 4% au dernier trimestre), avec + 10% environ sur la seule clientèle des installateurs (qui représentent 55% de ce chiffre d'affaires). Au niveau mondial, les facturations du groupe totalisent 10 704 millions d'euros.

- LE GROUPE WATTS WATER TECHNOLOGIES a enregistré en Europe en 2007 un résultat opérationnel de 53,6 millions de dollars (contre 50 millions) sur un chiffre d'affaires de 452,6 millions (contre 367,5 millions), avec des facturations en croissance de 8% au 4e trimestre (mais - 3% en croissance interne, surtout à cause du marché