

Nicolas Flament, responsable de la division PAC de Vaillant Group en France

« Nous voulons que la marque Saunier Duval soit associée à la pompe à chaleur »

Nicolas Flament dirige l'activité pompes à chaleur du groupe Vaillant en France depuis le début 2020. Pour Négoce, il revient sur les ambitions et la stratégie de Saunier Duval sur ce marché en forte croissance.

Négoce - Comment le marché de la pompe à chaleur se porte-t-il ?

Nicolas Flament - Le marché de la pompe à chaleur a connu en 2019 une formidable explosion [NDLR : + 83 % par rapport à 2018, selon Uniclimate] mais sur des bases plus saines qu'en 2008-2009. Le marché n'est plus piloté seulement par des aides, mais aussi par la conscience des particuliers comme des professionnels de la nécessité de remplacer les chaudières au fioul par des produits plus vertueux. Cela va porter le marché pour les prochaines années. De plus, un marché de remplacement des appareils installés dans les années 2000 apparaît.

Pour 2020, il est trop tôt pour déterminer la tendance. A fin août, le marché est quasi stable, mais la saison automnale s'annonce positivement.

Selon vous, la fin annoncée du fioul reste-elle un bon marqueur pour le marché de la pompe à chaleur ?

Les annonces autour du fioul doivent encore être formalisées. Qu'est-ce qu'une chaudière fioul ? Le biofioul sera-t-il ou non concerné ? Il y a plusieurs millions de chaudières au fioul à remplacer, il faut que

« Notre ambition est de rejoindre le top 5 en termes de parts de marché en quelques années. »

le marché puisse l'absorber, donc étaler le remplacement dans le temps. En tout cas, ce climat autour du fioul crée des motivations positives de la part des consommateurs, qui ne veulent plus d'un générateur peu performant et coûteux. La peur de la sanction joue également, car le bien immobilier avec une ancienne chaudière fioul risque de perdre de la valeur. La prise de conscience des particuliers de la nécessité de supprimer ce parc est réelle, ce n'est pas qu'un effet d'aubaine.

Dans ce climat porteur pour la PAC, comment se situe Saunier Duval ?

Notre marque vient plutôt de la chaudière murale gaz, mais le groupe Vaillant est un important fabricant de pompes à chaleur air-eau aujourd'hui. D'ailleurs, notre usine de Nantes (Loire-Atlantique) est le premier site de production de PAC en France pour les modules extérieurs. Cette activité est dans la continuité de notre métier historique - la boucle à eau chaude.

Notre croissance (+ 150 % en 2019) est nettement supérieure à celle du marché de la PAC ! Et nos résultats sur le début 2020 restent positifs malgré tout.

Comment comptez-vous inscrire votre croissance dans la durée ?

Notre ambition est de rejoindre le top 5 en termes de parts de marché en quelques années. Nous n'y sommes pas encore, mais nous nous en donnons les moyens. Nous avons recruté 165 personnes dans l'usine nantaise depuis la fin du confinement, et augmentons ainsi notre capacité de production, qui fera plus que tripler d'ici à 2023 en passant à 130 000 unités. Par ailleurs, Saunier Duval doit mener une bataille de communication. Notre marque est deuxième auprès du grand public en termes de notoriété pour la chaudière, mais nous sommes encore insuffisamment associés à la pompe à chaleur. Nous devons faire partie des trois ou quatre marques que le grand public associe à la pompe à chaleur, et démarrons une campagne publicitaire à la télévision en novembre pour y arriver.

Est-ce l'amorce d'une relation entre votre marque et le grand public pour apporter des affaires aux pros ?

Nous proposons déjà des formulaires en ligne pour être mis en relation avec un installateur partenaire de notre réseau Fil rouge. Sans doute accentuerons-nous cette dimension, mais notre première étape, c'est que Saunier Duval soit associé aux pompes à chaleur. Nous recourrons également à

des campagnes digitales, qui génèrent davantage de projets. Et nous avons renforcé nos équipes commerciales et nos conseillers techniques, pour consolider cette dynamique de prise de parts de marché.

Vous restez une marque en distribution professionnelle, pour les installateurs. Quid de vos relations avec les négoce et les chauffagistes ?

En effet, nous restons des partenaires de la distribution professionnelle. Notre enjeu n'est pas le nombre de distributeurs, car l'ancienneté des relations entre la distribution et Saunier Duval nous a permis d'être présents partout. Plus que le référencement, nous visons le stock des distributeurs, pour être présents sur toutes les plates-formes et dans un maximum de points de vente. Pour cela, nous devons faire nos preuves, et montrer l'efficacité de la marque à travers nos campagnes et nos actions, comme celle en cours autour du chauffage.

Pour les installateurs, nous avons développé une offre de formation gratuite en ligne durant le confinement, qui vient compléter nos formations sur site. Cela nous aide à aller chercher de nouveaux installateurs. De plus, nous poursuivons notre tour des points de vente avec notre camion PAC-mobile qui présente nos PAC en fonctionnement aux installateurs et aux distributeurs.

Cette relation avec les pros passe aussi par les produits. Qu'est-ce qui distingue une PAC Saunier Duval ?

Nous sommes arrivés assez tard sur ce marché, en 2015. Il nous fallait des produits diffé-

rents. La gamme Genia, fabriquée en France, contient des produits très silencieux depuis le début. Nous avons beaucoup travaillé la longévité des appareils, avec un traitement renforçant la résistance à l'air salin, indispensable sur un marché où près d'une PAC sur deux est installée à moins de 50 km de la mer, où l'air extérieur n'est jamais trop froid.

En cette rentrée, nous lançons une PAC haute température, plus adaptée aux régions aux climats plus rudes, ainsi qu'à

la rénovation. Cette solution monobloc, GeniaAir Max, apporte une solution complémentaire aux installateurs qui attendaient ce produit. Nous avons choisi de fonctionner au fluide R290, très prometteur – ce qui ne nous empêchera pas de proposer des solutions au R32 l'année prochaine. Comme pour toute la gamme, les installateurs bénéficieront de pièces de rechange durant quinze ans, avec une livraison en J+1. *

Propos recueillis par Pierre Pichère



Vaillant Group