

## « Saunier Duval veut devenir un acteur qui compte sur le secteur de la pompe à chaleur »

**Zepros : Comment se portent les ventes de votre gamme de PAC GeniaAir ?**

**Régis Luttenauer :** Elles se portent très bien. Sur un marché 2019 qui a affiché une augmentation record de plus de 80 %, nous avons surperformé avec un excellent +150 %. Depuis le lancement de la nouvelle gamme en 2018, nous sommes en mode acquisition de parts de marché, surtout auprès des installateurs et des grands comptes. La distribution professionnelle nous accompagne également dans ce fort développement.

**Zepros : Si votre légitimité n'est plus à prouver pour la qualité de vos chaudières murales gaz, il n'en est pas encore de même pour les PAC. Comment comptez-vous changer de statut ?**

**R. L. :** Nos récents investissements et ceux à venir pour notre



Régis Luttenauer, directeur Vaillant Group France

usine de Nantes prouvent la volonté du groupe Vaillant de devenir un acteur qui compte vraiment sur le secteur de la pompe à chaleur. À ce sujet, notre ambition est double : d'une part, obtenir la reconnaissance des installateurs du fait que nos systèmes thermodynamiques sont synonymes de transition énergétique tout confort. D'autre part, que Saunier Duval soit perçue comme une marque de

PAC de référence auprès des particuliers, sachant que nombre de ceux-ci sont devenus des prescripteurs à part entière. Pour cela, nous souhaitons nous positionner comme un acteur respectueux de l'environnement avec des matériels chargés de fluides peu impactants comme le R290 (potentiel de réchauffement global - PRC de 3, contre 675 pour le R32) et d'une grande fiabilité puisque nos PAC sont étudiées pour avoir une durée de vie de l'ordre de 20 à 25 ans. De même, le confort acoustique est une composante essentielle de notre cahier des charges, tandis que le fait que nos systèmes sont fabriqués en France est également un critère déterminant.

**Zepros : Même si le marché est porteur, comment comptez-vous vous démarquer ?**

**R. L. :** En plus de nos clients professionnels, nous allons directe-

ment nous adresser aux particuliers au mois de novembre, via une grande campagne de communication siglée Saunier Duval qui passera par des spots TV et un relais sur le digital. Un budget conséquent va y être consacré. Du côté des installateurs, malgré les impératifs sanitaires liés au Covid-19, nous continuons à être très présents sur le terrain avec notre animation "PAC Mobile". Il s'agit d'un gros véhicule utilitaire qui embarque sur les routes de France toutes nos gammes de pompes à chaleur air/eau et air/air pour les présenter en conditions réelles de fonctionnement aux professionnels. Il est même possible de simuler des mises en service et d'effectuer tous les réglages. De quoi découvrir la toute nouvelle gamme GeniaAir Max aux performances capables de remplacer des chaudières fioul ou gaz au sol haute température. ●

Recueilli par Marc Wast