

**Petit-déjeuner Presse**  
**Mercredi 23 janvier 2019**

« Nos actions pour développer l'offre PAC en rénovation »

*Jean-Pascal Chirat, Vice-président AFPAC*

**L'AFPAC**

Une réponse au défi CO<sub>2</sub>  
et à la transition énergétique



La pompe à chaleur au cœur de votre confort

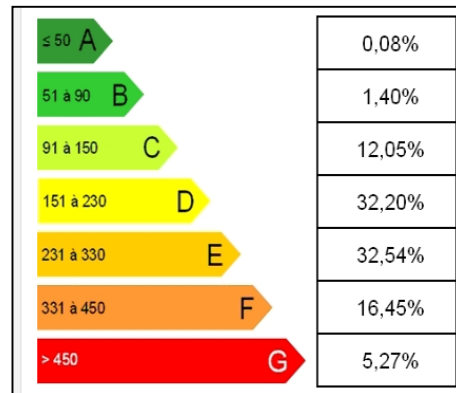
# La Rénovation du parc des équipements thermiques existants en maison individuelle, par la Pompe à chaleur

## Etat des lieux du parc résidentiel et bilan énergétique

- 28,5 millions résidences principales en France Métropolitaine
- 56 % en logements individuel soit 16 millions (60% de propriétaires occupants)

## Etiquetage en valeur énergétique DPE :

- 1/3 construits après 1975 (étiquette A/B /C/D)
- 2/3 construits avant 1975 (étiquette D/E/F/ G)



# La Rénovation du parc des équipements thermiques existants en maison individuelle, par la Pompe à chaleur

## Modes de chauffage et énergie utilisée en maisons individuelles existantes

- 60% chauffage par boucle d'eau chaude (9,5 millions de logements)
  - Chaudières Gaz : 5,7 millions
  - Chaudières Fioul : 3,3 millions
  - Chaudières Bois/Biomasse : 0,5 millions

*3% des chaudières sont remplacées chaque année alors que l'on compte 4,5 millions de chaudières de plus de 15 ans, soit un tiers du parc.*

- 40% par effet joule (6,5 millions de logements)
  - Convecteurs électrique : 4,5 millions de maisons individuelles (soit plus de 25 millions d'appareils)
  - PAC et clim : 2 millions

# Etude des options stratégiques de croissance et de diversification du marché de la PAC en rénovation

*Différentes solutions de croissance envisageables par l'analyse croisée des combinaisons entre produits ou services et marchés, existants ou nouveaux.*

*Trois choix stratégiques privilégiés pour une croissance de marché:*

- **Pénétration ou Consolidation**
- **Nouveaux produits ou services**
- **Nouveaux segments de clients**

*Le quatrième choix: diversification faisant l'objet de l'étude spécifique « PAC du Futur »*

		Marchés	
		Actuels	Nouveaux
Produits ou services	Actuels	Pénétration de marché	Développement d'un nouveau segment de marché
	Nouveaux	Offre d'un nouveau produit ou service	Diversification

# Plan de déploiement des options stratégiques de croissance

## 1/ Pénétration ou Consolidation de marché:

- Valoriser les solutions de financement et aides fiscales actuelles:
  - Création d'un outil digital interactif permettant de connaître et évaluer les aides accessibles au particulier quand il installe une PAC chez lui.
  - Outil aménagé pour être exclusivement orienté sur les PAC. Il sera intégré au site web Afpac et accessible gratuitement.
- Valoriser la PAC Air/Air en remplacement du chauffage électrique direct
  - Rédaction d'un ouvrage technique documentaire intitulé « **La pompe à Chaleur air-air / Rénover son chauffage et s'assurer un confort d'été** »
  - Document de 90 pages édité par l'AFPAC en 200 exemplaires pour ses membres et mis à disposition en téléchargement sur le site de l'AFPAC.

# Plan de déploiement des options stratégiques de croissance

## 1/ Pénétration ou Consolidation de marché :

- Valoriser la maintenance des PAC et soutenir les orientations réglementaires en faveur de l'obligation d'entretien des PAC favorisant le maintien des performances en matière de rendement et un contrôle régulier des circuits frigorifiques.
  - Lancement d'une étude de performance sur l'entretien des PAC en liaison avec un centre de recherche agréé, pour mesurer les impacts financiers et énergétique de la maintenance des PAC. Résultats intéressant la DGEC et l'ADEME.
  - Les opérations de maintenance pourrait faire l'objet d'un programme CEE
  - Création par le Synasav d'un modèle de qualification pour la maintenance des PAC, **QUALISAV Efficacité Énergétique**

# Plan de déploiement des options stratégiques de croissance

## 2/ Nouveaux produits ou services:

- Développer les concepts de fonctionnalités et d'usage appliquées aux PAC, s'inscrivant dans un modèle d'économie circulaire.
  - Mise en place d'une démarche partenariale de collaboration avec l'Institut national d'économie circulaire INEC, visant à étudier et promouvoir les solutions innovantes (produits et services)
  - Conception d'offres de type leasing destinées aux clients particuliers, associant les prestations de pose, maintenance, remplacement à terme des équipements en perspectives de solutions de remanufacturing.
  - Etude des aspects juridiques des contrat leasing sur PAC : risques financiers, techniques, couverture assurantielles ...

# Plan de déploiement des options stratégiques de croissance

## 3/ Nouveaux segments de clients

- Etablir une relation d'échange et de collaboration partenariales avec les réseaux de professionnels installateurs spécialisés en faveur de la promotion de la PAC.
  - L'AFPAC envisage de faire évoluer son règlement intérieur pour lui permettre d'élargir son tour de table à des réseaux ou groupement professionnels qualifiés pouvant intervenir sur le marché Réno PAC en communiquant vers eux.
  - Projet de création d'une catégorie nouvelle d'adhérents **membres associés** dans les filières d'entreprises en génie climatique (distributeurs, Installateurs, bureaux d'étude... *Démarche à faire valider par CA et AG*



# Plan de déploiement des options stratégiques de croissance

## 3/ Nouveaux segments de clients

- Communiquer vers le grand public, en ciblant plus particulièrement les propriétaires occupants de maisons individuelles pouvant être intéressés pour le remplacement de leurs équipements thermiques (chaudières/convecteurs) par une PAC
- Réalisation d'un plan de communication s'inscrivant dans un dispositif global et diversifié.
  - Conception et diffusion de programmes courts de vidéos d'information sur les réseaux sociaux et développement d'une page **Facebook Pompe à chaleur AFPAC** sur notre site web,
  - Participation au salon de la RÉNOVATION début février.
  - Interventions dans le cadre d'émissions spécialisées sur le thème de la rénovation énergétique par la pompe à chaleur.