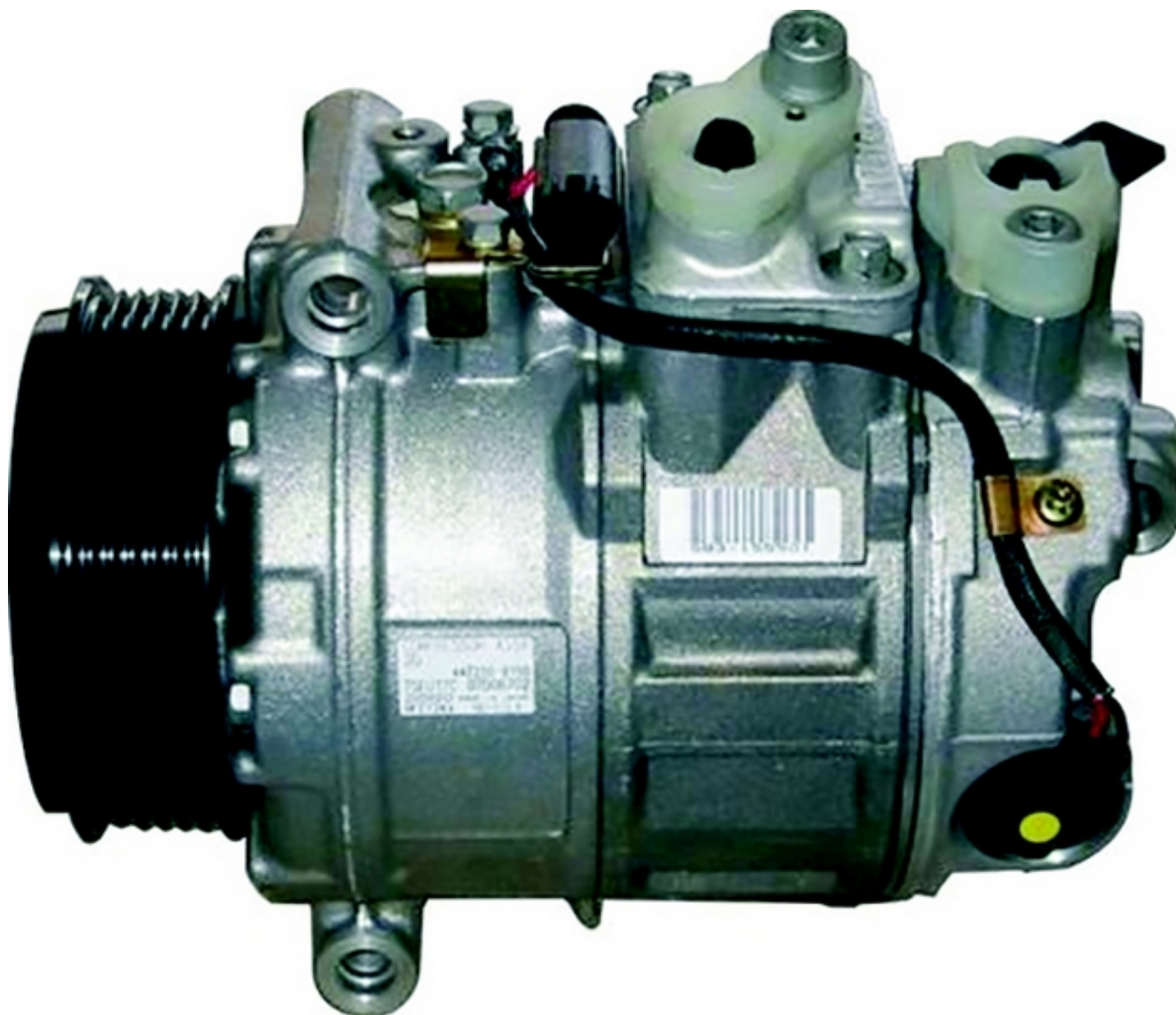


## Marché Climatisation - Compresseur : neuf, reman et MDD !

lundi, 11 mai 2015

Tout au contraire du condenseur, le compresseur, lui, reste une pièce coûteuse. Ce qui permet, naturellement, de faire monter le chiffre d'affaires...



Chez Frigair, la croissance des volumes et de la valeur s'est établie autour de 19%. Véritable spécialiste historique des machines tournantes, de l'alternateur au compresseur, donc, HC Cargo, fort d'une reconnaissance croissante sur le marché français, a vu ses volumes croître de 33% et, mécaniquement, son CA compresseurs grimper de 29%. L'apanage, notamment, de ceux qui se sont lancés récemment, comme Nissens. «*Nous commercialisons le produit depuis deux ans donc nous prenons des parts de marché importantes, même si le compresseur est un produit assez peu soumis aux chocs, qui se change souvent suite à un mauvais entretien ou à une faiblesse native sur le véhicule qu'il équipe*», exprime Olivier Gourgues, son directeur.

Et c'est aussi une pièce technologiquement avancée, comme on le souligne chez Delphi : *«les compresseurs CVC (compresseur compact variable), parce qu'ils ont un design épuré et léger, peuvent réduire jusqu'à 15% la consommation d'énergie et une meilleure performance du véhicule permet de réaliser des économies de carburant. Les compresseurs CVC ont des pistons très légers qui "flottent", c'est-à-dire qu'ils ne sont pas fixés, sur le plateau oscillant. Concrètement, cela réduit le poids, les frottements et les pertes de pompage, ce qui se traduit par moins d'émissions, moins de dégagement de chaleur et plus d'efficacité. Ils sont également plus silencieux et plus résistants».*

Mais comme le produit est cher, il y a une offre neuve et une offre remanufacturée. Et aussi, chez certains fournisseurs, une offre en MDD ! C'est le cas chez ESC, qui dispose de sa propre gamme, qui représente une part certaine dans ses plus de 7 000 compresseurs vendus en 2014 et ses +16% en valeur. *«Nos résultats sur cette offre sont satisfaisants puisqu'elle représente 10% de nos ventes de compresseurs, témoigne Pascale Pujols. Il nous fallait contrer la concurrence sur le prix et notre gamme nous permet de pratiquer de 15 à 30% de moins que les prix publics des pièces neuves.»*

Avec une soixantaine de références restreintes aux meilleures rotations, il n'est rien d'étonnant à ce que l'offre trouve preneur.

#### **LES AUTRES ARTICLES DU DOSSIER CLIMATISATION**

1. [Le Bienheureux "effet parc"](#)
2. [Une progression générale](#)
3. [Condenseur : un volume sûr](#)
4. [Compresseur : neuf, reman et MDD !](#)
5. [Un impératif nommé « déshy »](#)
6. [Consommables et fluides coulent de source](#)
7. [Filtre d'habitacle : il respire le dynamisme !](#)
8. [Stations de clim' : peut mieux faire...](#)