

Hydrodistribution et surfaces rayonnantes

Nouvelle baisse d'activité en volume en 2025



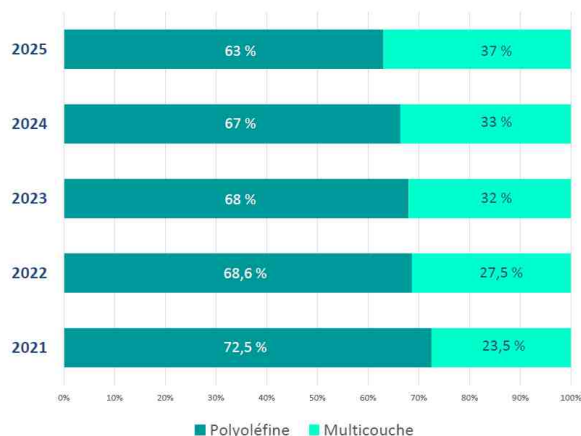
Président de Cochebat, Benoît Kieffer a annoncé une année 2025 à nouveau en recul pour l'hydrodistribution et les surfaces rayonnantes (planchers, murs ou plafonds). Un marché davantage lié à la construction neuve qu'à la rénovation.

Après trois années de baisse, le marché français de l'hydrodistribution et des solutions de plancher, plafond et mur chauffant et rafraîchissant basse température connaît un nouveau recul des volumes en 2025. C'est ce que viennent de révéler les membres du Syndicat national des fabricants de composants et de systèmes intégrés de chauffage, rafraîchissement et sanitaire, plus connu sous le nom de Cochebat. Le contexte de la construction neuve s'est légèrement amélioré en 2025 mais ne s'est pas encore fait sentir sur les ventes des adhérents de Cochebat étant donné le décalage de 8 à 12 mois entre le début des mises en chantier et les ventes d'équipement, estime le Président Florent Kieffer, également Directeur général de thermacome. Par ailleurs, la surface au sol des logements neufs a tendance à diminuer, phénomène qui se cumule avec le recul de la construction en volume et amplifie l'impact sur les ventes de tubes et de surfaces rayonnantes.

Pour autant, ce n'est pas la pertinence des solutions qui est en cause. Les surfaces rayonnantes restent parmi les plus intéressantes en termes de confort thermique et de performance énergétique. Elles accompagnent très bien des équipements tels que les pompes à chaleur ou les chaudières à condensation. Par ailleurs, l'aptitude de ces solutions à proposer aussi bien du chauffage que du rafraîchissement renforce leur attrait, notamment avec des systèmes dits secs en rénovation, c'est-à-dire sans chape. Parallèlement, les tubes en matériaux de synthèse pour la distribution d'eau froide et d'eau chaude (hydrodistribution) dans le bâtiment continuent de grignoter des parts de marché sur les tubes métalliques.

Hydrodistribution en recul de 3% (multicouche) et 10% (PER)

Dans ce contexte, les ventes de tubes et raccords en polyoléfine (PEX et PERT) ont connu une baisse de 10% en volume l'an dernier. Ils ont subi à la fois la baisse de la construction neuve, la recherche de produits à bas coût et le développement des marques distributeur (MDD). Les tubes pré-fourreautés restent cependant moins impactés que les autres.



De son côté, le tube multicouche résiste mieux avec une baisse limitée à -3%. Le fait que le tube et ses raccords forment un système inséparable permet de soutenir le marché. Par ailleurs, le multicouche s'utilise aussi bien caché qu'apparent et se travaille comme le cuivre en termes de cintrage. Il continue par conséquent de gagner des parts de marché sur les tubes en polyoléfine : 37% des tubes en 2025 contre 23,5 % en 2021. Et observant qu'il reste moins utilisé en France que partout ailleurs en Europe, Cochebat estime que le multicouche est appelé à gagner en part de marché à l'avenir.

En termes de diamètres de tubes, Cochebat décompose ses ventes en trois catégories. Les petits diamètres (16 à 26 mm), le diamètre 32 mm qui correspond à l'installation de pompes à chaleur et les diamètres supérieurs (>32mm). Le premier segment est le plus concurrentiel et impacté massivement par les marques distributeur qui représenterait désormais la moitié du volume. La baisse du deuxième est directement corrélée à la baisse des ventes de pompes à chaleur en volume estime Cochebat. Enfin, les tubes de plus gros diamètre progressent de 5 à 10%, notamment parce qu'ils sont de plus en plus souvent préférés à l'acier dans les colonnes montantes des bâtiments neufs.

- 16% pour les surfaces rayonnantes

Avec 3,1 millions de mètres carrés en 2025, les surfaces rayonnantes accusent un recul de -16%. Cochebat estime que les systèmes sur vecteur air, traduire les pompes à chaleur air/air, ont grignoté de l'ordre de 4% de part de marché sur les surfaces rayonnantes. Celles-ci représentaient 18% des émetteurs en 2024 et seraient tombées à 14%. Au sein de cette famille de produits cependant, les systèmes secs sont pour leur part en progression de 45% même s'ils restent minoritaires. Cet engouement est à la fois lié à la rénovation à laquelle ils se destinent en priorité et à la possibilité d'apporter du confort d'été.



Pour Cochebat, les surfaces rayonnantes sont de plus en plus minces et réactives. Les isolants de faible épaisseur sont en progression de +8,7% ce qui correspond à des applications en collectif, en plafond et systèmes secs et le plus souvent en rénovation. Ces surfaces sont par conséquent de mieux en mieux adaptées pour une régulation pièce par pièce qui explique que, petit à petit, les adhérents de Cochebat vendent de plus en plus souvent le système de régulation adapté à l'émetteur. Plus d'une installation sur cinq est gérée par une régulation en 2025. Du côté des isolants, ce n'est pas une surprise si l'application de la RE2020 implique une plus grande utilisation d'isolants avec une meilleure résistance thermique R au détriment des isolants caractérisés par un R moyen.

Directive eau potable : de gros enjeux industriels à venir



Avec la Directive européenne sur l'eau potable (DWD pour Drinking Water Directive), les industriels du secteur vont devoir faire face à de gros enjeux de qualification des produits, explique Benoît Smagghe, Président de la Commission technique du syndicat et directeur réglementation chez Comap. Ce texte s'apparente en réalité à un règlement européen car il n'aura pas besoin d'être transposé pour être appliqué. Et l'échéance du premier janvier 2027 approche. "L'objectif de ce texte est très bon", estime le spécialiste. Il vise à uniformiser l'approche de l'eau potable partout en Europe afin que sa qualité soit identique dans chacun des pays de l'Union européenne. Il implique cependant de gros changements dans la manière de tester les produits. La fameuse Attestation de conformité sanitaire française (ACS)

sera remplacée par un système européen pour tous les nouveaux produits à compter du 1^{er} janvier 2027. Une période transitoire courant jusqu'au 31 décembre 2032 permettra aux produits existants de cohabiter avec les nouveaux. Et à partir de janvier 2033, tous les produits devront être certifiés dans le nouveau système. Ce système implique des changements très lourds pour les industriels. Alors que les tests sanitaires des tubes se faisaient uniquement avec de l'eau froide en France jusqu'à présent, ils devront à l'avenir être réalisés en eau froide, eau chaude et eau très chaude. Par ailleurs, le nombre de matières recherchées sera également décuplé. Cela implique un travail important et en lien étroit entre la Commission technique de Cochebat, le ministère de la Santé et les laboratoires de test des produits.



Un groupe de travail spécifique pour les tubes pré-isolés

Dans cette conjoncture peu encourageante, les industriels font le gros dos. Avec l'essor de tubes préisolés, ils entrevoient néanmoins une opportunité de développement pour les tubes PER au détriment des tubes métalliques. Avec le développement des énergies renouvelables, la température des réseaux enterrés diminue aux alentours de 90°C. Elle est donc plus favorable à l'utilisation de tubes pré-isolés en PER d'autant que ceux-ci sont vendus en

couronnes qui peuvent aller jusqu'à 100 mètres de long, générant beaucoup moins de raccords sur chantier. Le syndicat a donc mis en place un groupe de travail spécifique piloté par Laurent Conrard, chef du département technique de Rehau Building Solutions. Au sein du syndicat, quatre sociétés sur onze ont déjà ce type de produits pour ce type d'application : Elydan, PB Tub, Rehau et Uponor.

Quelles perspectives pour 2026 ?

L'activité étant davantage tirée par la construction neuve que la rénovation, le syndicat s'attendait à une amélioration de l'activité en volume pour 2026. Mais la guerre au Moyen-orient et les tensions qu'elle engendre sur les produits pétroliers et la conjoncture en général risquent fort de reporter cette promesse d'un temps meilleur à une échéance plus lointaine.

Désinfection des réseaux sanitaires

En collaboration avec l'AICVF, le Costic et différents partenaires, Cochebat a publié en 2025 un guide sur la désinfection des réseaux sanitaires.

Cela passe notamment par une bonne conception des réseaux et consiste à privilégier les traitements thermiques aux traitements chimiques, explique Benoît Smaghe, Président de la commission technique de Cochebat. Le guide est en téléchargement gratuit sur le site de Cochebat. [Ici](#).

DESINFECTIONS
DES RESEAUX
D'EAU SANITAIRE

GUIDE METHODOLOGIQUE



12 industriels rassemblés au sein de Cochebat

Créé en 1984, le syndicat national des fabricants de composants et de systèmes intégrés de chauffage, rafraîchissement et sanitaire estime représenter 80% du marché français, avec un chiffre d'affaires annuel moyen représenté d'environ 350 millions d'euros. Il compte 12 industriels adhérents pour les activités d'hydrodistribution en tubes polymères (PER et multicouche) et les surfaces rayonnantes (planchers, murs et plafonds chauffants/rafraîchissants basse température) : Comap, Elydan, Finimetal, Geberit, Henco, Nicoll, PB Tub, Rehau, Roth, Thermacome, Uponor. L'organisation d'industriels compte un membre associé, la société Anhydritec, spécialiste de la chape anhydrite qui recouvre généralement les planchers chauffant-rafraîchissants. Cochebat est membre de l'Union de la Plasturgie du Bâtiment qui regroupe 10 organisations professionnelles.

Cochebat est propriétaire des marques de qualité Certitherm et Certitherm Collectif pour les systèmes de chauffage-rafraîchissements. L'organisation professionnelle est membre de l'UPB, de l'AFPAC et d'Energies & Avenir.



Nayla Sammour, nouvelle déléguée générale

Diplômée d'HEC Paris, elle a exercé la fonction de Directeur des ventes Europe et Amérique latine pour RX Global Real Estate, la branche immobilier de l'organisateur mondial de salons. Elle a rejoint l'Union de la plasturgie du bâtiment (UPB) en juillet 2025 en tant que déléguée générale, fonction qu'elle assume également pour 3 organisations professionnelles de l'union : Cochebat, le Syndicat national de l'extrusion plastique (Snep) et le Syndicat national des tubes et raccords en polyéthylène et polypropylène (SNTRPP). Elle a notamment mis en oeuvre la campagne de communication "Pour un avenir sain et durable" déclinée l'an dernier à travers les réseaux sociaux vers les architectes, promoteurs, bureaux d'études et autres professionnels du bâtiment.

ThermPresse, l'hebdo du génie climatique, est une lettre économique fondée en 1996 par Rafael Font.

APE 5814Z. ThermPresse Media SARL. 842 029 753 RCS Ivry. ISSN 1253-2827.

Directeur de la Publication et de la Rédaction : Christian Cardonnel.

Rédaction : Cyrille Maury & Hugues Haëntjens - redaction@thermpressemedia.fr

Abonnement : 630 € TTC / an; 44 numéros – abonnement.thermpresse@crm-art.fr - Prix numéro : 15 euros TTC.

Email : thermpresse@thermpressemedia.fr. Adresse : Carré Hausmann II, 10-12 Allée de la Connaissance - 77127 Lieusaint.

N° Commission paritaire des publications et agences de presse : 1121 W 94109.

Tous droits réservés. Reproduction interdite pour tous pays, sauf autorisation de l'éditeur.

