

Panasonic Holdings Corporation

21 Avril 2026

## **Bilan 2025-2026 / Perspectives 2026-2027**

### **Panasonic valide ses choix stratégiques et se fixe des objectifs plus que jamais ambitieux**

Nanterre – Dans un marché encore complexe, Panasonic heating & cooling solutions annonce une croissance à 2 chiffres, toutes catégories de produit confondues, pour l'année fiscale 2025 2026. Fort de ce résultat encourageant, Panasonic entend poursuivre sur cette dynamique et atteindre à nouveau une croissance forte pour l'année à venir.

#### **Succès de l'année pour le R290 et les pompes à chaleur grande capacité destinées au résidentiel collectif**

Après plusieurs années particulièrement difficiles pour le secteur du bâtiment, Panasonic heating & cooling solutions renoue avec une dynamique positive et annonce avoir réalisé une croissance à 2 chiffres toutes catégories de produits confondues. Parmi ces derniers, une des solutions phares de Panasonic a été largement plébiscitée par les clients : la pompe à chaleur BIG Aquarena T-CAP Série M au R290 destinée aux immeubles résidentiels collectifs. Sur ce segment, Panasonic a doublé ses objectifs et atteint 20% de parts de marché.

Côté climatisation, Panasonic vient de refondre intégralement sa gamme de climatiseurs individuels qui intègrent désormais la technologie nanoe™ X et la connectivité sur la quasi-totalité des modèles. Ils proposent de nombreuses innovations pour faciliter l'installation et la maintenance des unités. Des améliorations concrètes plébiscitées par les installateurs : Panasonic a battu tous les records au premier trimestre de cette année en réalisant 1/3 de ses objectifs annuels sur cette catégorie en 2 mois !

Sur le tertiaire, le marché de la détente directe est stable, mais globalement la part de marché de Panasonic augmente. Les nouveautés comme l'unité intérieure Jet Air Stream qui permet de climatiser et chauffer de grands volumes rencontre un franc succès dans des bâtiments aussi divers que des terrains de padel, des lieux de culte ou encore des garages. Pour sa gamme Hydronics, Panasonic a également développé une activité de retrofit grâce à son usine de Tillières-sur-Avre. Fort du savoir faire des équipes sur place, Panasonic donne la possibilité de reconditionner à neuf les anciens ventilo-convecteurs installés dans les bâtiments tertiaires.

Cette solution permet de leur donner une nouvelle vie tout en limitant les déchets et la surconsommation, conformément à la stratégie Green Impact de Panasonic.

De manière plus globale, Panasonic annonce avoir atteint pour la seconde année consécutive l'équilibre entre ses 3 segments d'activité : PAC air-eau, Climatisation résidentielle et Tertiaire, chacun représentant 30% de son chiffre d'affaires.

*« Il y a 15 ans, au démarrage de la division, nous nous étions fixé comme objectif d'arriver à ce ratio d'un tiers pour chaque segment afin d'arriver à un équilibre et d'être moins impacté en cas de crise d'un secteur en particulier »,* explique Benoît Lecornu, responsable marketing Panasonic heating & cooling France. *« Nous y sommes parvenus l'année dernière et nous consolidons ce résultat cette année ce qui valide de facto notre stratégie et la pertinence de l'extension de nos gammes. »*

Enfin, et toujours en cohérence avec la stratégie Green Impact du Groupe, Panasonic vient de déménager sur le nouveau campus de l'Arboretum, « la ville forêt », à Nanterre. L'Arboretum est le plus grand campus d'Europe largement construit en bois massif et le plus grand ensemble tertiaire labellisé BBCA (Bâtiment Bas Carbone) niveau Excellent et niveau E2C2 du label E+C- de France. Son caractère exemplaire et son empreinte carbone minimale illustrent parfaitement la stratégie et la vision bas carbone de Panasonic.

*« Il était particulièrement important que nos équipes puissent travailler dans un cadre innovant et ressourçant, parfaitement en ligne avec nos actions et notre trajectoire en matière de décarbonation »* précise Thierry Ronat, Country Manager Panasonic heating & cooling solutions

### **La plus large gamme de produits du marché pour répondre dès à présent à tous les besoins de tous types de bâtiments**

Alors qu'une crise majeure fait plus que jamais fluctuer le prix des énergies fossiles, rendant nécessaire l'accélération de la transition énergétique, le gouvernement français multiplie les mesures pour amplifier l'électrification des usages. Parmi de nombreux leviers, la pompe à chaleur s'impose comme l'une des clés de décarbonation du secteur de la construction.

Dans ce cadre, Panasonic, acteur de longue date de la décarbonation grâce à ses nombreuses solutions utilisant des fluides naturels comme le R290 et le CO<sub>2</sub>, se fixe trois grandes ambitions pour l'année à venir.

L'objectif numéro un va consister à conforter les bons résultats obtenus jusqu'à présent, voir aller au-delà afin de réaliser une prise de part de marché sur les trois segments : PAC air-eau, Climatisation résidentielle et Tertiaire.

## heating & cooling solutions

---

Pour se faire, Panasonic entend capitaliser sur de nombreuses nouveautés annoncées cette année : l'extension des Aquarea Série M en version haute performance, le renouvellement de la gamme climatisation, une nouvelle version du Jet Air Stream pour les grands espaces ou encore le nouveau groupe d'eau glacée réversible ECOi-W AQUA-G EVO, qui intègre le réfrigérant R290 et permet de répondre à la demande croissante du secteur tertiaire en matière de technologies de chauffage durables afin de remplacer efficacement les chaudières à gaz dans les bâtiments commerciaux, les installations industrielles légères et les immeubles collectifs.

Panasonic entend également marquer une évolution en termes de relation client. Ainsi, tout en conservant ses fondamentaux d'innovation et d'excellence technologique, Panasonic a fait évoluer la présentation de son offre en adoptant non plus une optique « produits » mais « solution ». L'idée ici est d'aller un cran plus loin en plaçant le client au cœur des préoccupations pour encore mieux répondre à ses besoins. Cette stratégie passera par des évolutions très concrètes en matière d'organisation ou de support client par exemple.

Enfin Panasonic entend capitaliser sur ses acquisitions pour notamment devenir un des leaders du marché de la réfrigération à horizon 2030.

*« Etonnamment nous entendons encore des réticences quant à nos offres, avec des idées reçues que nous pensions balayées depuis longtemps : la PAC, une technologie qui prend trop de place, qui ne chauffe pas quand il fait froid... c'est terminé tout cela ! », conclut Thierry Ronat, Country Manager Panasonic heating & cooling solutions. « Nous avons désormais, aussi bien grâce à nos innovations, notre expérience, que nos acquisitions, la gamme de solutions la plus étendue du marché. Nous sommes en capacité de répondre à tous les besoins et toutes les problématiques et ce quel que soit le climat, ou les contraintes architecturales. Nous avons un impératif besoin de décarbonation de nos systèmes de chauffage et climatisation aussi bien pour notre transition énergétique, le climat et notre indépendance géopolitique. Je n'ai ici qu'une réponse : nous sommes prêts avec des solutions robustes, éprouvées, innovantes et made in Europe. Alors, qu'est-ce qu'on attend ? »*

### **À propos du Groupe Panasonic**

Fondé en 1918, et leader mondial du développement de technologies et de solutions innovantes destinées à un grand nombre d'applications dans les secteurs de l'électronique grand public, du logement, de l'automobile, de l'industrie, des communications et de l'énergie à travers le monde, le Groupe Panasonic est devenu une société d'exploitation le 1er avril 2022, avec Panasonic Holdings Corporation, qui agit en tant que holding. Le Groupe a enregistré un chiffre d'affaires net consolidé de 51.6 milliards d'euros (8,458.2 milliards de yens) pour l'exercice clos le 31 mars 2025. Pour en savoir plus sur le groupe Panasonic consultez : <https://holdings.panasonic/global/>.

**Rejoignez Panasonic heating & cooling solutions sur :**

