

CVAC résidentiel : les thermopompes mènent, les consolidateurs achètent toujours

Demande, main-d'œuvre et transactions dans les services résidentiels de chauffage, de climatisation et de plomberie en Amérique du Nord.

1 La demande : les thermopompes gagnent du terrain

+5,5 %

livraisons de climatiseurs centraux et de thermopompes aux États-Unis, janvier à juillet 2026 c. 2025

AHRI, septembre 2026

2,6 M c. 1,8 M

thermopompes c. fournaies au gaz livrées aux États-Unis, janvier à juillet 2026; fournaies en baisse de 5,1 %

AHRI, septembre 2026

40 600

postes de techniciens CVAC à pourvoir chaque année aux États-Unis; emploi en hausse de 11 % de 2025 à 2035

US Bureau of Labor Statistics

La main-d'œuvre est la contrainte

Environ 440 900 techniciens aux États-Unis en 2025, et une croissance prévue bien plus rapide que la moyenne des professions. Une équipe formée est un actif clé.

US Bureau of Labor Statistics

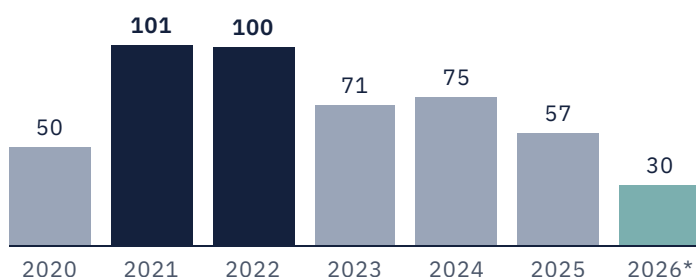
Canada : les remises stimulent les thermopompes

Les thermopompes chauffaient 6,1 % des ménages canadiens en 2022, contre 4,8 % en 2018. En Ontario, Home Renovation Savings offre jusqu'à 7 500 \$ (air, climat froid) et 12 000 \$ (géothermie).

HRAI, Comprehensive Energy Use Database; Save on Energy

2 Un marché de plateformes

Transactions en CVAC et plomberie résidentiels par année, Amérique du Nord



- **544 transactions** depuis 2018, dont **33 au Canada**, 23 d'entre elles depuis 2022.
- Sommet près de **100 transactions par année** en 2021 et 2022, puis environ 70.
- **59 %** des transactions réalisées par des acheteurs ayant fait trois acquisitions ou plus.

*2026 jusqu'au début d'octobre. Source : base de transactions Tribal Capital, 2018 à 2026; annonces publiques.

3 Qui achète

- Acheteurs soutenus par du capital privé : **39 des 77** transactions CVAC divulguées jusqu'au début de juin 2026.
- Les plateformes résidentielles sont à **mi-parcours** de leur consolidation; le CVAC commercial en est à un stade plus précoce.

Données de Capstone Partners, via S&P Global Market Intelligence, juin 2026.

NOTRE LECTURE

La demande passe des fournaies aux thermopompes, et les techniciens sont la ressource rare. Les acquéreurs continuent de payer pour les entrepreneurs qui ont une équipe formée et des revenus de service récurrents.

Ce que les acquéreurs regardent

Contrats d'entretien, rétention des techniciens, part du remplacement, génération de demandes et dépendance envers le propriétaire.