



## Bricomag - Négoces 2019 : Croissance (bien) négociée !

Visuel indisponible. L'ensemble des marchés professionnels – plomberie/chauffage/sanitaire, électricité, décoration, etc. – affiche une croissance franche et saine en 2019. Bénéficiant d'un bon niveau d'activité sur le secteur du bâtiment, tous les segments ont désormais la tête hors de l'eau. Bref, plus de doute, le négoce a bel et bien retrouvé sa bosse...

Quand le bâtiment va, le négoce va... Et cela se vérifie tout particulièrement ces derniers mois. En effet, malgré les turbulences du commerce mondial, la marche hésitante vers le Brexit et le sévère rabotage des dispositifs en faveur du logement depuis 2018, l'activité sur le secteur du bâtiment tient bon ces derniers mois. En amont, la bonne orientation du crédit immobilier soutient très largement le logement neuf dont les ventes s'inscrivent à nouveau en croissance dans l'individuel, à +4,7 % en glissement annuel sur sept mois à fin juillet 2019. Mieux, les permis de construire commencent à bénéficier de l'embellie, avec une petite hausse de 1,3 % sur le cumul mai-juillet 2019 comparé à mai-juillet 2018. Les tendances s'avèrent un peu moins claires dans le collectif... Certes, les permis et mises en chantier se replient de plus de 8 % en glissement annuel sur trois mois à fin juillet 2019, mais les promoteurs interrogés par l'Insee s'avèrent bien plus optimistes quant au lancement de nouveaux programmes sur la deuxième partie de l'année. De même, leurs ventes résistent finalement plutôt bien sur le premier semestre, celles-ci se stabilisant à -0,7 % par rapport à 2018. « Au global, pour le bâtiment, la crise sur ce segment ressortira plus limitée que nous ne l'avions craint. Environ 400 000 logements devraient être mis en chantier en 2019 et la production ressortirait quasiment stable, à +0,2 % contre -4,5 % initialement prévu », confirme Jacques Chanut, Président de la Fédération Française du Bâtiment (FFB).

L'optimisme est également de rigueur du côté de la Confédération de l'Artisanat et des Petites Entreprises du Bâtiment (CAPEB). « Pour les entreprises artisanales du bâtiment, la croissance se maintient, avec une activité globale qui progresse de +2 % en volume, par rapport au même trimestre de l'année précédente », confie ainsi Patrick Liébus, son Président. Cette hausse de l'activité est toujours portée par le dynamisme de la construction neuve (+3 %), même si celle-ci ralentit par rapport au deuxième trimestre 2018 (+6,5 %). L'activité en entretien-rénovation enregistre quant à elle une croissance légèrement plus dynamique de +1,5 % (contre +1 % au 2e trimestre 2018).

### Très dynamique secteur thermique

Certains marchés professionnels profitent plus que d'autres du dynamisme du BTP en 2019. C'est plus particulièrement le cas de celui de la plomberie, du sanitaire et du chauffage. « Les derniers chiffres publiés par la FNAS\* mettent en avant une progression de 6,3 %, on est donc loin des 1 % que le secteur enregistrait à la même période l'an dernier », constate ainsi Sébastien Boudailiez, Président de la branche Chauffage-Plomberie-Sanitaire de Socoda mais également dirigeant de Verstraete Negoce. Il faut toutefois distinguer les différents segments pour rendre compte de la réalité économique de cet univers particulier du négoce. Ainsi, l'hétérogénéité des situations est surtout visible du point de vue des natures d'ouvrage. En pole position, le marché professionnel du sanitaire confirme ainsi ses excellents résultats de 2018. « Le marché national progresse de 5 % à fin juillet tandis que notre groupement surperforme en enregistrant une augmentation de son chiffre d'affaires de plus de 6 % sur ce segment », poursuit le responsable marché de Socoda. Fort de la belle santé du sanitaire ces derniers mois, les circuits de distribution — professionnel et grand public confondus — sont de plus en plus nombreux à miser sur l'accueil et l'information du client ainsi qu'en amont, sur la formation des vendeurs. Le négoce garde toutefois une longueur d'avance en la matière, notamment grâce aux gigantesques showrooms devenus monnaie courante ces dernières années. Les résultats du secteur sanitaire professionnel restent et demeurent toutefois étroitement liés à ceux du marché de la salle de bains, univers de l'habitat qui — avec celui de la cuisine — a le plus évolué ces deux dernières décennies.

[Visualiser l'article](#)

Renseignements pris auprès des professionnels, cette pièce tend à devenir un vrai lieu de vie dont les équipements relèvent de plus en plus de l'achat plaisir. Un secteur à suivre de près ces prochains mois donc... En attendant, le marché professionnel de la plomberie n'est pas resté. Celui-ci talonne en effet de près l'univers du sanitaire en enregistrant une augmentation de son chiffre d'affaires de 4,8 % sur les sept premiers mois. Les années se suivent et ne se ressemblent pas pour ce secteur qui semble être enfin parvenu à se désolidariser du cours des matières premières, notamment ceux du cuivre et du laiton. Les matériaux de synthèse ont en effet peu à peu remplacé les produits bruts ces dernières années avec, au final, plus de sécurité pour le consommateur et surtout un précieux gain de temps pour les artisans lors de l'installation des équipements. Cela sera-t-il suffisant pour pérenniser la santé d'un univers en berne depuis plusieurs années ? Croisons les doigts... Dans l'immédiat, le segment du chauffage — et notamment celui des EnR — participe lui aussi du dynamisme du marché la plomberie, sanitaire et chauffage en 2019. « Celui-ci enregistre une progression de son chiffre d'affaires de plus de 4 % au niveau national, tandis que Socoda continue à prendre des parts de marché sur ce secteur », poursuit Sébastien Boudailliez. Le segment de la climatisation fait ainsi un grand bond en avant de quelque 35 % tandis que, grâce au crédit d'impôt, les pompes à chaleur (P.A.C.) continuent à enregistrer des progressions à deux chiffres sur les huit premiers mois de l'année. Bref, l'univers professionnel du chauffage performe en 2019 et ces bons résultats devraient se confirmer ces prochains mois.

## La déco tout de go

Le marché professionnel de la décoration confirme lui aussi son dynamisme sur l'année en cours avec, à fin juin, un chiffre d'affaires en progression de 4,6 % selon la Fédération Nationale de la Décoration (FND). Soit un grand bond en avant largement supérieur au résultat enregistré en 2018 où à la même période, le secteur de la déco progressait seulement de 0,5 % sur le circuit du négoce. Même éclaircie au niveau de la branche Décoration du groupe Socoda qui, en cumul et en fin de premier semestre ses ventes s'envolent sur un trend vertueux de quelque 5,4 %. L'éclaircie sera-t-elle durable ? S'il est un peu tôt pour répondre à la question, l'examen des différents segments du secteur de la décoration permet déjà de mieux jauger la santé du marché.

Les résultats enregistrés au premier semestre sur l'univers des revêtements de sols sont par exemple très variables d'un segment à l'autre. Ainsi, le secteur professionnel (bâtiment) se montre de plus en plus séduit par les facilités offertes par les sols résilients (LVT, linoléum et caoutchouc). « Les sols LVT (Luxury Vinyl Tiles) apportent des solutions techniques vraiment intéressantes ; résultat, leurs ventes progressent chaque année et tirent l'ensemble du segment des revêtements de sols », explique Jean-Christophe Landuyt, Président de la branche Décoration de Socoda et Dirigeant de la société Heulin Color. Ensemble, les sols résilients représenteraient aujourd'hui 56 % de la consommation contre 44 % pour le grand public. Un grand public qui continue, très majoritairement, d'affecter ces sols résilients à ses projets d'entretien et de rénovation (85 %). Le carrelage qui, quel que soit son matériau de fabrication (grès, céramique, terre cuite, etc.), reste l'un des revêtements de sol préféré des français, est au coude à coude avec le LVT. Indétrônable, il rafle ainsi plus de 30 % de part de marché. Une histoire d'amour sans faille d'un demi-siècle qui peut s'expliquer notamment par les associations de produits de confort — sol rafraîchissant ou chauffage par le sol — qu'offre ce genre de surface et de matériaux.

L'univers des parquets n'est pas en reste... Après une descente aux enfers sur la dernière décennie, il semble à nouveau en mesure de tirer le rayon bois sur les circuits professionnels. Sauf que les options d'une reprise réelle et sérieuse sont plutôt limitées sur le secteur... Renseignements pris auprès des professionnels, les importations représenteraient aujourd'hui près de 20 % du marché français du parquet. Un chiffre d'autant plus impressionnant que ces imports ne concerneraient pas seulement les GSB, mais également les négociants. Une lueur d'espoir toutefois pour le marché européen du parquet... Les membres du conseil d'administration de la FEP\* mettent en effet l'accent sur les conclusions des études réalisées sur la perception des consommateurs de parquet en Europe, qui montrent que « le parquet en bois massif est un formidable produit naturel, très

[Visualiser l'article](#)

valorisé et désiré par les consommateurs, qui le considèrent comme un élément de décoration intérieure indispensable et d'avenir ». Des raisons d'espérer donc...

Hissez (haut) les couleurs !

L'espoir est également permis sur le marché des peintures pour bâtiment. Le secteur bénéficie en effet de nouvelles perspectives favorables grâce à l'embellie enregistrée ces derniers mois sur une bonne partie du BTP. Les volumes seraient ainsi à nouveau en progression selon les dernières estimations de la Fédération des Industries des Peintures, Encres, Couleurs, colles et adhésifs (FIPEC). Toutefois, le secteur reste structurellement fragile. Le poids économique de l'artisanat demeure en effet très important dans la profession des peintres, les artisans (ou petites entreprises de moins de 20 salariés) représentant 70 % des salariés et 71 % du chiffre d'affaires de la profession. Même fragilité en amont où, dans un contexte de crise et en raison de préoccupations croissantes en matière de santé publique, les acteurs du segment (marques et distributeurs) sont condamnés à innover et à mettre sur le marché des références plus écologiques. Pesant en moyenne pour 5 % à 6 % du chiffre d'affaires des industriels, les investissements en faveur de cette nouvelle génération de produits plus propres se traduisent par des peintures à l'eau ou acrylique moins émettrices de solvants, ou encore conçues à partir de techniques qui visent à remplacer les molécules de pétrole par de nouveaux composants plus durables.

Si le négoce de peintures reprend des couleurs, le courant passe également très bien en 2019 sur le marché professionnel de l'électricité. Selon la FGME\*\*, ce dernier augmente en effet son chiffre d'affaires de 3,55 % à fin août 2019. Cette belle santé concerne tous les segments ou presque. L'appareillage habitat/tertiaire reste par exemple relativement bien orienté, selon la FGME. Idem pour le segment du câblage et du gainage qui, après une longue série de contreperformances ces dernières années, retrouve les rails de la croissance. L'Internet des objets (IoT) tire par ailleurs de nombreux segments du marché professionnel de l'électricité, celui de l'éclairage bien sûr, mais également celui de la sécurité de l'habitat. Selon GfK, la protection de la maison apparaît en effet comme le premier levier de développement du marché de l'habitat connecté sur l'Hexagone. La dernière étude du panéliste fait en effet état du palmarès des équipements connectés les plus populaires chez les Français. Sans surprise — et pour la deuxième année consécutive ! —, les deux produits en tête des intentions d'achats constituent les deux produits leaders du marché de la sécurité connecté : la caméra et l'alarme. Bref, plus que d'embellie, il convient davantage de parler d'un réel nouveau départ pour le marché de l'électricité, y compris pour celui de l'éclairage professionnel sur lequel on constate une nette montée en gamme des équipements.

Plus belle la LED

Ainsi, la LED gagne-t-elle chaque année de nouvelles parts de marché. C'est plus particulièrement vrai pour le BTP où elle permet aux projecteurs de chantier de gagner en efficacité et en précision. C'est notamment le cas chez Luceco. « La plupart des projecteurs du marché dispensent une lumière surpuissante et trop blanche. D'où notre volonté de proposer de nouveaux équipements proposant un flux lumineux régulier sans zone d'ombre. Idéal pour tous types de travaux notamment de peintures, nos projecteurs sont proposés en version filaire ou sans fil et avec trépied en option », explique ainsi Christophe Renaud, directeur des Ventes Luceco LED Lighting. Mieux, selon les analystes et spécialistes du marché, la LED pénétrerait même plus vite le marché professionnel que le marché grand public. Celle-ci représenterait ainsi déjà 30 % du marché de l'éclairage extérieur et 20 % du marché de l'éclairage intérieur. L'offre est en effet beaucoup plus large sur le marché professionnel qui bénéficie par ailleurs de circuits de distribution très présents sur le service et le conseil. Résultat, les entreprises investissent davantage sur des éclairages qualitatifs et n'hésitent pas à mettre le prix, ce qui tire fort logiquement la valeur du marché.

Rien ne semble donc pouvoir arrêter la progression de la LED sur le marché professionnel de l'électricité ces prochains mois. Et encore moins celle de la LED connectée... Comme évoqué plus haut, les petites diodes lumineuses sont par ailleurs parfaitement en phase avec une époque qui voit l'habitat se métamorphoser à

[Visualiser l'article](#)

la faveur d'objets et d'utilisateurs de plus en plus connectés. Mieux, le mouvement de convergence entre les secteurs de l'électronique et de l'éclairage se concrétise par la mise en place ces dernières années de gammes complètes de LED connectées. L'évolution dans ce sens est d'autant plus rapide et forte que le prix moyen des produits s'oriente de manière significative à la baisse. « Les ampoules connectées rencontrent effectivement un franc succès. Elles sont faciles à installer et ne nécessitent pas — contrairement aux micromodules domotiques dédiés à l'éclairage — d'intervenir sur l'installation électrique de la maison. Cantonnées au début à un usage vertical (une application Smartphone dédiée), elles sont par ailleurs désormais interoperables avec d'autres équipements (box domotique, thermostat connecté, alarme connectée, etc.). Enfin et surtout, avec une entrée de gamme à 20 euros, elles deviennent réellement abordables », confirme Benoît Van Den Bulcke, Administrateur de la Fédération Française de Domotique (FFD).

### Forme olympique pour l'outillage

La voie semble bien éclairée et l'avenir tout aussi lumineux sur le marché professionnel de l'outillage qui lui aussi profite de la dynamique du bâtiment ces derniers mois. C'est plus particulièrement le cas de l'outillage électrique. Reparties à la hausse depuis 2016, les ventes sur les circuits professionnels progressent ainsi de 6 % en valeur en 2018 selon les derniers chiffres du **Secimpac**\*\*\*. Et le premier semestre 2019 n'inverse pas la tendance... Chez Socoda, par exemple, à fin juillet, les ventes en cumul sont à +8,6 % par rapport à la même période l'an dernier, tandis que la moyenne nationale de progression du marché au premier semestre est estimée à 2,5 %.

Idem chez Master Pro, où Vianney Hamoir, Directeur de la filière des marchés professionnels Groupe Cofaq, pointe du doigt des ventes dont la progression est légèrement supérieure aux derniers chiffres livrés par le **Secimpac**. Et ce dernier de constater que « cette famille d'équipements continue de se développer, dopée par une innovation technologique permanente qui présente de vrais bénéfices pour les utilisateurs, tant en termes de robustesse que de temps d'utilisation pour les équipements sur batterie par exemple. D'autant que la mutualisation des batteries — une seule batterie pour plusieurs machines — permet davantage de souplesse pour un coût global moindre ». Le surcroît d'activité espéré sur le secteur du bâtiment ces prochains mois ne devrait pas manquer de jouer sur le niveau des ventes de l'outillage professionnel. « Les segments les plus favorisés seront ceux des meuleuses et des perceuses, mais également celui des équipements de protection individuelle (EPI) », anticipe ainsi Vianney Hamoir.

Connexe de l'outillage professionnel et bénéficiant lui aussi de l'embellie sur le secteur du BTP, le marché français de l'EPI confirme en effet son dynamisme ces derniers mois. Si sa progression n'a rien de spectaculaire — entre 0 et 1 % depuis trois ans —, celle-ci a néanmoins le mérite d'être régulière. De quoi conforter des industriels qui n'ont cessé de proposer de nouvelles solutions et de coller au plus près aux besoins des utilisateurs. Les marques concentrent notamment leurs efforts sur l'ergonomie des équipements, leur design et le confort apporté à l'utilisateur. Et ça marche ! Au final, les intenses recherches menées par les fabricants accélèrent les mutations d'un marché sur lequel la valeur ajoutée est désormais bien repérable, au niveau du produit fini, mais également en amont, au travers du soin apporté à sa conception. Pour les industriels, il s'agit désormais de rendre ce positionnement qualitatif encore plus repérable, notamment en travaillant en étroite collaboration avec la distribution.

### (Re)prise rapide pour le ciment hexagonal

En attendant, le marché professionnel des matériaux est lui aussi porteur de bonnes nouvelles en 2019. La première concerne le volume des importations de ciment qui selon les derniers chiffres du Syndicat français de l'industrie cimentière (SFIC), seraient à la baisse ces derniers mois. Celles-ci se stabilisent ainsi autour de 15 % de la consommation sur le premier semestre. Une nouvelle d'autant plus réjouissante que les imports progressaient très vite depuis quelques années jusqu'à peser pour plus de 20 % de la consommation nationale... Bref, l'activité sur le bâtiment en France profite avant tout à la production nationale ces derniers mois. Au final, le marché français, avec ses 29 cimenteries employant 5 000 personnes (auxquelles s'ajoutent

[Visualiser l'article](#)

en aval 67 000 emplois directs dans la filière béton) se porte plutôt bien et la fin de l'année 2019 ne devrait pas inverser la tendance. Renseignements pris auprès du SFIC, la consommation de ciment en France, qui se répartit en un tiers pour les logements neufs, un tiers pour les travaux publics et le solde pour la rénovation des bâtiments existants et l'immobilier neuf non résidentiel, « devrait être stable jusqu'à fin 2019, avec un tassement sur les logements individuels compensé par une progression des segments travaux publics et immobilier tertiaire », anticipe ainsi le Syndicat français de l'industrie cimentière.

Au final, même si la plupart des branches du négoce enregistrent des résultats supérieurs à ceux de 2018, il convient de rester prudent en ce qui concerne l'éventuelle pérennisation de cette embellie. Si le négoce est étroitement lié au niveau d'activité du bâtiment, il l'est pour le meilleur, mais également pour le pire... L'une des principales inquiétudes des professionnels concerne tout d'abord le prix des matériaux. Rappelons ainsi que le début d'année 2019 a été marqué par une nouvelle hausse de leurs coûts. Le prix du béton prêt à l'emploi a progressé de 2 %, celui de l'acier, des tubes et des tuyaux de 3 %. Une situation qui n'est pas sans conséquence sur la santé financière des entreprises. Seconde ombre au tableau : l'avenir des aides de l'Etat et notamment du PTZ\*\*\*\* dont la suppression dans les zones les moins "tendues" — c'est-à-dire les zones où l'offre est jugée en adéquation avec la demande — semblerait programmée pour 2020. Interrogé récemment à ce sujet, Julien Denormandie, ministre du Logement, s'est toutefois voulu rassurant. Précisant qu'il était attaché au dispositif tout en reconnaissant « qu'on peut peut-être rendre le rendre plus efficace », ce dernier a commandé un rapport qui sera présenté au Parlement en octobre. Croisons les doigts...•

\* Fédération Européenne du Parquet

\*\* Fédération des Grossistes en Matériel Electrique

\*\*\* Syndicat des entreprises internationales de l'outillage portatif et des consommables

\*\*\*\* Prêt à Taux Zero