



Bricomag - Secimpac, biennale de l'outillage 3e édition

Secimpac Le **Secimpac** réunissait ses convives au Pavillon Ledoyen (Paris), le 10 octobre dernier, dans le cadre de sa 3e Biennale de l'outillage, pour le bricolage, le bâtiment et les espaces verts. Retour sur quelques tendances révélées lors de ce moment convivial, ponctué d'échanges et de rencontres.

Comme chaque année, depuis trois ans, le **Secimpac** réunissait les acteurs français du bricolage, de la construction, de l'industrie et de la motoculture - le temps d'une soirée - afin d'échanger sur les tendances observées dans les corps de métiers représentés.

17 heures, les portes s'ouvrent. Après un petit mot du Chef étoilé du Pavillon Ledoyen, en guise d'accueil, chacun est invité à s'asseoir. Au programme ? Une présentation du syndicat par son Président, Pierrick Auboiron, une rétrospective et un décryptage des tendances de l'outillage et des consommables, les tendances du marché de la construction et les évolutions des éco systèmes naturels urbains ; avec, notamment, les interventions de la Capeb et du GFK.

Zoom sur le bricolage grand public

Les ventes d'outillages globales sell-in (des producteurs à destination des distributeurs) connaissent une hausse de 1,5 % entre 2017 et 2018 vs 8,8 % entre 2016 et 2017. Le circuit professionnel gagne 6 % entre 2017 et 2018 vs 8,7 % entre 2016 et 2017, tandis que le circuit grand public recule, avec - 6,9 % entre 2017 et 2018 vs + 9,1 % entre 2016 et 2017. A fin juillet 2019, la croissance est portée par les outils sur batterie. L'OEP connaît une croissance de 8 % dans le retail. Notons tout de même que, en 2019, la demande a été plus forte pour toutes les catégories de produits.

Et les pros ?

Les ventes d'outillage sell-in connaissent une croissance de 6 % entre 2017 et 2018 vs 8,7 % entre 2016 et 2017. A fin juillet 2019, les ventes du circuit professionnel enregistrent une croissance de 2,7 % vs 2018. On note un basculement du marché vers les machines sans fil. En effet, en 2011, 55,3 % des ventes étaient réalisées en filaire vs 44,8 % en 2018. Une tendance qui se confirme en 2019, avec 42,7 % des ventes réalisées en filaire (57,3 % en batterie), soit - 2,1 % vs 2018.

Que du neuf, ou presque...

Concernant l'évolution de l'activité dans l'artisanat du bâtiment, le neuf semble, aujourd'hui, tirer le marché vers le haut. En effet, bien qu'étant le plus stable, l'entretien-rénovation se retrouve en bas de la courbe, suivi de près par l'activité globale. Le segment du neuf, après une période négative, remonte légèrement la pente, avec une croissance plus ou moins égale à 3 % ; ce qui permet au marché de rester positif sur 2019.

Côté e-commerce

Le e-commerce représente 11 % des ventes sell-in d'outillage de bricolage et de construction, à fin juillet 2019. Les outils sans fil pèsent plus de 43 % des ventes aux consommateurs (sell-out, en valeur). Le prix TTC moyen en GSB a baissé de 11 % entre le premier semestre 2017 et le premier semestre 2019.