



L'évolution du marché de l'outillage au premier semestre 2020



Le **Secimpac**, Syndicat des Marques d'Outillages Portatifs et Consommables pour les Professionnels et le Grand Public — Espaces Verts et Bricolage, et GfK — acteur de référence des études de marché et spécialiste des panels de distributeurs, alliés depuis 2016, communiquent à la filière les données de marché 2019.

Dans la distribution Grand Public, les deux approches se complètent pour fournir une vision des performances des marques et des catégories :

Le **Secimpac** propose une lecture des achats de produits des marques adhérentes par la distribution en GSB (sell-in) et sur les sites e-commerce.

GfK présente une lecture des ventes des distributeurs (sell out) sur un périmètre marques complet (qui intègre en plus des marques leaders les Marques De Distributeurs et les produits 1er Prix) et sur un périmètre circuits élargi (GSB, mais aussi hypermarchés, supermarchés et pure players Internet généralistes).

Le marché des outillages énergisés en France en hausse de plus de 2 % en 2019

Pierrick AUBOIRON, Président du **SECIMPAC**, Syndicat des entreprises internationales de l'outillage portatif et des consommables, annonce qu' **en 2019, le cumul des ventes d'outillages électriques des circuits Grand Public et Professionnel a affiché une hausse de 2,3 %** (vs +1,5 % en 2018). La part de marché du e-commerce est passée en un an de 7,68 % à 11,6 %.

Dans le détail, **les ventes à la distribution PROFESSIONNELLE d'outillages électriques ont progressé en valeur de près de 2 %** (+ 1,9 % vs 6,0 % en 2018). Dans le chiffre d'affaires total de ces ventes via la



www.zone-outillage.fr
Pays : France
Dynamisme : 10



[Visualiser l'article](#)

distribution professionnelle, la part majoritaire réalisée par les outillages sur batterie face aux filaires s'accroît, passant en un an de 55 % à 58 %.

Concernant les ventes réalisées auprès de la distribution GRAND PUBLIC, le SECIMPAC constate que **le marché du bricolage recule pour la seconde année consécutive avec une baisse en 2019 de 6,2 % en valeur par rapport à 2018** .

Les ventes de produits sur batterie, en chiffre d'affaires, progressent encore et approchent les 50 %, passant de 45 % à 47 % de part de marché.

Les ventes sur le circuit e-commerce performant en 2019 avec des sites e-commerce généralistes à 46,2 % et les sites spécialistes et sites propres progressent de 18,1 %.





Pour sa part, le marché des outillages motorisés pour l'entretien des Jardins et forêts progresse pour la troisième année consécutive (+ 5 % en cumul en 2019 vs 2018). Cette progression profite au circuit de distribution spécialisé (+5,1 % vs 2018) qui représente 70 % des ventes. Les ventes par Internet sont encore très minoritaires puisqu'elles ne représentent que 4,5 % des ventes, mais elles ont cru fortement en 2019 (+ 26,3 %).

Les **outillages sur batterie** sont **toujours en forte progression avec une hausse de 29,6 % en 2019** (vs 35,2 % en 2018) et **représentent maintenant quasiment un tiers des ventes d'outillages**. Cependant, bien qu'en diminution, le segment des outillages thermiques représente encore plus de la moitié en valeur du total vendu. Ce segment dit « météo-dépendant », s'est caractérisé en 2019 par un soleil généreux et la prédominance de la douceur tout au long de l'année avec deux vagues de chaleur d'une intensité exceptionnelle durant l'été.

La pluviométrie a été très contrastée. Déficitaire jusqu'à fin septembre, elle a atteint le dernier trimestre un excédent proche de 60 % avec des pluies très abondantes sur le sud du pays. **Olivier Le Treste**, président du Groupe Espace Vert du SECIMPAC, souligne que :

« Les paramètres météo et nouvelles technologies sont désormais plus que prépondérants dans l'univers Jardin & Forêts, le robot de tonte et les outils portables à batterie font la croissance, que la météo a pondéré sur cette année 2019, trop sèche trop tôt ».

Un marché impacté par la crise sanitaire due au COVID-19

Pour le secteur de l'outillage électrique pour le bricolage, la construction et l'industrie, après les deux premiers mois de l'année, en forte progression, **la crise sanitaire puis économique due au COVID-19 et au confinement décidé pour tenter de l'enrayer, a fortement impacté la tendance** d'une partie de ce premier semestre, qui termine en recul de quasiment de 23 % fin mai 2020 vs 2019 (en CA cumulé), en raison d'une forte chute sur les lois de mars et avril 2020. Seuls les circuits e-commerce tirent leur épingle du jeu.



www.zone-outillage.fr

Pays : France

Dynamisme : 10



[Visualiser l'article](#)

Les entreprises du secteur se mettent en ordre de marche pour accompagner leurs clients dans cette crise inattendue et d'ampleur économique sans précédent. **Depuis le 11 mai, date du déconfinement la tendance semble s'être inversée avec une forte reprise au niveau du marché grand public, mais également sur la partie professionnelle**, notamment en négoce.

Le secteur de l'entretien des jardins et forêts est aussi fortement impacté, en chute de 25 % sur les cinq premiers mois de l'année. Pendant cette période de confinement, les ventes sont passées par le canal e-commerce alors que les magasins étaient fermés. La situation s'inverse depuis le déconfinement, avec une ouverture totale et une forte demande en points de vente physiques.





www.zone-outillage.fr
Pays : France
Dynamisme : 10



[Visualiser l'article](#)

Données GfK : Marché de l'outillage électroportatif

Les données GfK sont issues des « sorties de caisse » des distributeurs, soit les ventes réalisées en circuits Mass Merchandisers (GSA + Pure player Internet généralistes) et GSB en France.

À fin 2019, le **marché français des outils énergisés** (OEP et outils stationnaires) affiche un **chiffre d'affaires de 403 Millions d'Euros TTC en progression de +5,6 %**, repassant sur les pertes de 2018. La croissance en volume est encore plus marquée, à +7,9 %.

L'ensemble des circuits de distribution contribuent à la croissance du marché :

Les **Mass Merchandisers** captent 19 % du marché et sont en **croissance valeur de 18 %**. Cette croissance est générée à la fois par les pure players Internet et les GSA.

Les **GSB** connaissent une **hausse de CA de 3 %**, soit une belle reprise suite à la déconvenue de 2018. Elles détiennent **81 % du marché Retail**.

Cette dynamique du marché est portée par des facteurs multiples :

Toutes les catégories de produits sont en évolution positive de chiffre d'affaires, même le perçage, en difficulté depuis quelques années.

En **GSA**, la croissance a été assurée par des opérations commerciales en marque nationale, ciblées sur certaines catégories. Les résultats annuels par catégorie sont ainsi très variables, les plus fortes croissances allant aux ponceuses et aux tournevis électriques.

En **GSB**, les MDD ont assuré la dynamique face à des marques au global en perte de vitesse.

Le poids des produits sur batterie repart à la hausse, dans toutes les catégories, avec un prix moyen toujours supérieur et encore accentué Vs les modèles filaires.

Concernant le **marché de l'outillage motorisé pour l'entretien des Espaces verts**, GfK note une **stabilisation du marché en 2019 avec 1,07 milliard d'euros de chiffre d'affaires TTC**, en baisse de 0,2 % :

Les **spécialistes agricoles et motoculture** réalisent 62 % du CA du marché. Ils bénéficient de la **forte demande des robots de tonte** et d'une **reprise des ventes de tronçonneuses**. —

Les **GSB** ont connu une année 2019 plus difficile, en baisse de 3,7 %, en pertes de parts de marché sur les tondeuses thermiques et autoportées et les tailles-haie.

Les **Jardineries** et **LISA** affichent, elles, une nouvelle croissance 2019 de 8 %.

Côté **Technologie**, le transfert technologique se poursuit : les produits thermiques et électriques filaires sont en baisse de CA de -4 % vers les produits sur batterie (+21 %).