

Coup d'arrêt sur le marché de la distribution au second œuvre du bâtiment en 2024 et dégradation tendancielle sur 2025

COEDIS alerte sur le net ralentissement de l'activité et des perspectives incertaines pour 2025. Entre contraction des ventes, retards d'aides publiques et perte de confiance du marché, l'avenir des 400 entreprises de la profession et de leurs 44 000 salariés s'assombrit.

Une contraction sans précédent en 2024

Le marché de la distribution au second œuvre du bâtiment a traversé une année 2024 sous le signe de la décroissance, marquant un net coup d'arrêt dans la dynamique qui l'avait portée. Selon les données consolidées publiées par COEDIS, son chiffre d'affaires global a chuté de 8%, pour s'établir à moins de 14 milliards d'euros.

Tous les segments de l'activité ont été affectés, en particulier sur le marché du neuf avec moins de 250 000 logements mis en chantier, mais également par la baisse des transactions immobilières impactant la rénovation. L'échec des différents moteurs destinés à accélérer la rénovation énergétique, notamment en raison des difficultés rencontrées dans le cadre de MaPrimeRénov', a lourdement pesé. Cette situation alarmante est aujourd'hui aggravée par les retards de décaissement des aides publiques à la rénovation énergétique, amplifiés par l'absence de budget pour l'année 2025.

Des segments phares frappés de plein fouet

La tendance à la baisse se reflète sur tous les segments clés du marché :

- **Matériels et équipements électriques** : La contraction annuelle de la performance COEDIS au plan national de -6,5 %, pour atteindre un chiffre d'affaires vente d'un peu plus de 7 milliards d'euros, s'est amplifiée au cours du dernier trimestre 2024 tout en faisant apparaître des résultats très contrastés au plan régional.
- **Génie climatique, sanitaire et plomberie** : Tendence similaire, une chute globale de 8% a été enregistrée par l'ensemble des distributeurs COEDIS, avec un chiffre d'affaires vente également autour de 7 milliards d'euros. Parmi les sous-segments, le génie climatique (chauffage, ventilation, climatisation) accuse une baisse de 10%, aggravée par un effondrement de 30% des ventes de pompes à chaleur air/eau. Le sanitaire limite les dégâts avec un repli plus modéré de 5%, mais la plomberie reste lourdement impactée avec une chute de 10%.

Le photovoltaïque : une situation en demi-teinte

Dans ce contexte morose, le photovoltaïque se démarque en affichant une croissance de 12% qu'il faut cependant pondérer. En effet, ce segment témoigne certes d'une dynamique portée par le fort développement des énergies renouvelables et de l'autonomie énergétique, mais également d'une forte variation des prix et d'une montée en puissance de produits d'origine extra-européenne. Il convient donc de rester prudent sur ce marché très fluctuant, du fait d'une industrie complètement délocalisée.

Une inquiétude grandissante pour 2025

Les perspectives pour 2025 ne sont guère rassurantes. Les premières conséquences de l'absence de budget pour financer les dispositifs de rénovation énergétique se font déjà sentir, entravant la trésorerie des entreprises et limitant leur capacité à anticiper.

Mobilisation de COEDIS pour éviter une crise durable

COEDIS rappelle que la profession est un acteur de proximité essentiel de l'emploi dans les territoires avec plus de 44 000 salariés non-délocalisables et appelle les pouvoirs publics à préserver cet acquis indispensable.

Face à ces défis, COEDIS réaffirme son engagement à accompagner ses adhérents. La fédération prévoit de multiplier les initiatives auprès des pouvoirs publics pour simplifier et stabiliser les dispositifs d'aide à la rénovation énergétique. Elle entend également travailler en étroite collaboration avec les syndicats de fabricants, distributeurs et installateurs pour défendre au mieux les intérêts du secteur.

Déclaration de José Prétot, Président de COEDIS

« Après le coup d'arrêt de 2024, c'est le clair-obscur de 2025 qui présente le plus grand risque pour nos entreprises. Celui en particulier de voir notre Filière Fabricant- Distributeur- Installateur se focaliser en priorité, pour faire face à cette période inédite et éviter les chutes brutales, sur les réductions de coûts plutôt que sur le développement respectif de nos programmes de valeur ajoutée Client gage de la pérennité de nos activités.

Si on ajoute à cela les complexités réglementaires qui pèsent sur nos entreprises et le yoyo des incitations gouvernementales qui empêchent nos adhérents de se concentrer sur les vrais enjeux de la digitalisation, de la transition et performance énergétique ainsi que sur la diminution de l'impact Carbone de notre scope 3, tout se complique.

Défendons nos intérêts afin de ne pas laisser un si beau secteur, au cœur de notre futur, se dégrader. »