

## ÉTUDE COEDIS

### LA DISTRIBUTION PROFESSIONNELLE FACE AUX GRANDES ÉVOLUTIONS DU MARCHÉ

Coedis publie les résultats de l'étude «La distribution professionnelle face aux grandes évolutions du marché», menée avec Xerfi et TBC Innovations. Réalisée entre octobre 2025 et mars 2026, l'étude croise l'analyse de 35 entretiens approfondis avec des acteurs sectoriels, les réponses de 126 distributeurs représentant 2759 points de vente et les retours de 710 installateurs, dont 345 électriciens et 365 professionnels du sanitaire-chauffage-plomberie.

Dans un marché du bâtiment marqué par le recul du neuf et par l'évolution des circuits de vente, l'étude mesure le poids de la distribution professionnelle. Elle met en regard les attentes opérationnelles des installateurs, la place des réseaux physiques et la montée du digital. Stock, comptoir, outils numériques et conseil technique apparaissent comme les points d'appui d'un modèle appelé à se repositionner sans perdre ses fondamentaux.

Cette étude place également la rénovation énergétique au premier rang des priorités liées au logement. Le logement concentre plusieurs évolutions de marché, entre efficacité énergétique, électrification des usages, maison connectée et maintien à domicile.

## ■ UN MARCHÉ ENCORE MAJORITAIRE, MAIS DES ÉQUILIBRES QUI SE DÉPLACENT

# 15 Md€ HT

### La distribution professionnelle garde du poids dans un marché bousculé

L'activité de la distribution professionnelle s'inscrit dans un marché du bâtiment marqué par le recul du neuf. Entre 2019 et 2025, les mises en chantier baissent de 30 % dans le logement et de 25 %\* dans le non résidentiel. L'entretien-rénovation progresse, de son côté, de 3 % en volume et compense une partie du repli.

En 2025, la distribution professionnelle en matériel électrique, génie climatique, sanitaire et plomberie pèse 15 Md€ HT de chiffre d'affaires, en progression de 11,5 % par rapport à 2019. La lecture de ce chiffre d'affaires doit être nuancée. En effet, les ventes reculent de 9 % depuis 2022 et dans ce même temps, les prix à la production sur les équipements électriques, appareils sanitaires en céramique, radiateurs, chaudières et robinetterie augmentent de 22 % par rapport à 2019. Bien qu'elles tendent à se dissiper au 1er trimestre 2026 (source Coédis), les baisses répétées enregistrées depuis fin 2023 ont fragilisé les entreprises. Certaines d'entre elles sont aujourd'hui confrontées à des tensions de trésorerie parfois critiques.

À noter que les chiffres d'affaires des différentes familles de produits ne progressent pas tous au même rythme entre 2019 et 2025 : le segment CVC s'impose comme le principal moteur de croissance, avec une forte hausse de 21,5 % sur la période, soit un rythme largement supérieur à celui de l'électricité (+9,5 %). Les ventes de la distribution professionnelle dans le domaine du sanitaire ont enregistré une progression limitée de 4 % sur la période, un niveau nettement inférieur à celui de la plomberie, dont l'activité affiche une croissance de 11,5 %.

\*Source : SDES

# 50 % de parts de marché

### La distribution professionnelle reste centrale mais recule de 4 points en 5 ans

L'étude souligne une érosion des positions de la distribution professionnelle dans l'ensemble des circuits de vente. Sa part de marché passe de 54 % en 2019 à 50 % en 2024, malgré une progression du marché en chiffre d'affaires.

Cette réduction de part de marché n'est pas homogène selon les familles. Elle reste limitée en électricité, avec 2 points perdus. Elle atteint 5 points en CVC. Le sanitaire enregistre le repli le plus net, avec 13 points de parts de marché perdus par la distribution professionnelle au profit des négoce matériaux, des GSB et du e-commerce. La plomberie, elle, reste stable. Ces écarts montrent que la pression concurrentielle se concentre d'abord sur les familles où les achats peuvent plus facilement basculer vers d'autres circuits.

**-7 points sur les pompes à chaleur, -8 points sur la ventilation.  
Les marchés de la rénovation énergétique attirent de nouveaux acteurs**

La lecture par marché confirme que la croissance ne protège pas les positions historiques. Les pompes à chaleur progressent de 36 % en chiffre d'affaires, mais la distribution professionnelle y perd 7 points de parts de marché. La ventilation suit la même tendance, avec un chiffre d'affaires en hausse de 18 % et un recul de 8 points pour le circuit professionnel. Ces marchés liés à la rénovation énergétique attirent une nouvelle concurrence, notamment des énergéticiens, spécialistes efficacité énergétique, délégataires CEE...

## ■ INSTALLATEURS :

### LE CHOIX DU DISTRIBUTEUR SE JOUE ENCORE SUR LE PRIX, LE STOCK ET LE CONSEIL

# 77 %

#### Le prix reste le premier critère de choix des installateurs

Le prix et les conditions commerciales restent le premier critère de choix pour 77% des installateurs. Mais l'enquête montre que la décision ne se limite pas au prix. La disponibilité des produits, citée par 76 % des installateurs, et la rapidité des livraisons, mentionnée par 73 %, pèsent presque autant dans le choix du distributeur.

#### Le retrait comptoir reste préféré à la livraison chantiers

L'étude confirme aussi le poids du point de vente dans les usages professionnels. Le retrait comptoir reste privilégié par 58 % des installateurs, contre 27 % pour la livraison chantier. Côté distributeurs, l'agence comptoir représente encore 49 % du chiffre d'affaires. Un niveau qui rappelle la place de la proximité et de la disponibilité immédiate dans l'organisation des chantiers.

# 84 %

#### des installateurs jugent le conseil technique important

Le rôle du distributeur ne se limite pas à la mise à disposition des produits. L'enquête montre que le conseil devient un critère de choix à part entière pour les installateurs. 84 % le jugent important, dont 44 % très important. Même si 80 % des répondants considèrent l'offre de services actuelle suffisante, l'attente porte principalement sur un appui technique fiable, capable d'accompagner le choix des solutions et la préparation des chantiers. Le distributeur passe d'un rôle de fournisseur de produits à celui de partenaire technique.

## ■ TRANSFORMATION DIGITALE : UNE ADOPTION MASSIVE MAIS IMPARFAITE

# 87 %

### des installateurs utilisent les outils digitaux des distributeurs

Le digital fait désormais partie des usages courants entre installateurs et distributeurs. 87 % des installateurs déclarent utiliser les outils proposés par leurs distributeurs, sites web, applications mobiles, devis ou commandes en ligne.

Côté distributeurs, 80 % indiquent proposer des services digitaux. Le e-commerce représente déjà 21 % de leur chiffre d'affaires.

L'enquête pointe toutefois des attentes sur la fiabilité des outils et l'ergonomie des interfaces, qui deviennent des critères d'usage aussi importants que la disponibilité des services.

# 31 % contre 6%

### Le digital creuse l'écart entre grands réseaux et petits distributeurs

La progression du digital ne se fait pas au même rythme selon la taille des réseaux. Chez les distributeurs de plus de 50 points de vente, le e-commerce représente 31 % du chiffre d'affaires, contre 6 % chez les distributeurs de moins de 10 points de vente.

L'écart se retrouve aussi dans les outils internes. Plus de 60 % des grands distributeurs ont déployé ou engagé l'automatisation des entrepôts, contre 10 % des petits distributeurs.

L'IA suit la même tendance, avec un usage déclaré par près de 90 % des grands réseaux, contre 1/3 des petites structures.

# 65 % des distributeurs intègrent déjà l'IA

### Des usages encore peu lisibles pour les installateurs

L'étude fait apparaître un décalage entre les investissements des distributeurs et la perception des installateurs. 65 % des distributeurs indiquent déjà utiliser ou tester des outils d'intelligence artificielle alors que 67 % des installateurs jugent ces outils peu utiles.

## ■ LOGEMENT : LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE S'IMPOSE DANS LES PRIORITÉS DES DISTRIBUTEURS

# 69 %

### **des distributeurs ont déjà formalisé une stratégie 2030**

L'étude place la rénovation énergétique au premier rang des priorités liées au logement. L'efficacité énergétique des bâtiments y apparaît comme un enjeu central. Les distributeurs déclarent être engagés sur le conseil, la formation et les outils, tout en identifiant des marges de progression dans la sensibilisation des prescripteurs et l'accompagnement des installateurs.

Cette orientation s'inscrit dans un mouvement plus large de décarbonation. 69 % des distributeurs indiquent avoir déjà formalisé une stratégie à horizon 2030. En face, 55 % des installateurs estiment toutefois que l'engagement environnemental de leurs distributeurs n'influence pas vraiment leur choix. Le sujet reste donc davantage porté par les feuilles de route des distributeurs que par les critères d'achat immédiats des installateurs.

Le logement fait également émerger d'autres besoins. La domotique, la maison connectée, le maintien à domicile et les nouveaux usages résidentiels sont identifiés comme des adaptations appelées à peser dans l'évolution des marchés techniques du bâtiment.



## Analyse sectorielle des ventes

**35 entretiens approfondis**

réalisés en oct et nov 2025 auprès de :

**- Circuits de distribution**

Distribution professionnelle de matériel électrique et de sanitaire chauffage, négoce matériaux, GSB, distributeurs équipements PV, distributeurs courant faible

**- SVR, spécialistes alarmes télésurveillance**

**- Filiales travaux énergéticiens**

- Filiales service énergétique **Facility Management**

**- Délégataires CEE**

- **Opérateur de recharge (IRVE)**

- **Intégrateurs spécialisés DC**

- **Fabricants**

**Compilation d'informations diverses**

- Exploitation des bases TBC sur les données de CA des circuits de distribution
- Analyse données issues de publications des fédérations et études sectorielles
- Surveillance de la presse spécialisée sur la distribution



## Enquête Distributeurs

### Enquêtes web/téléphone

réalisées de janvier à mars 2026 auprès des entreprises de la distribution professionnelle de matériel électrique et de sanitaire chauffage

➤ **126** questionnaires  
correspondant à  
**2 759** points de vente

## Enquête Installateurs

### Enquêtes téléphoniques

réalisées de janvier à mars 2026 auprès des installateurs

➤ **710** questionnaires

- **345** électriciens
- **365** installateurs sanitaire-chauffage-plomberie

## À PROPOS

Coédís est l'organisation représentative de l'ensemble des entreprises de la distribution professionnelle spécialisée dans l'approvisionnement au second oeuvre du bâtiment résidentiel, tertiaire, industrie.

Ses 400 entreprises fournissent à plus de 200 000 professionnels du bâtiment les produits, services et équipements nécessaires à leurs activités d'installation, du neuf, de la rénovation, notamment en génie climatique, électricité, sanitaire, plomberie et chauffage.

Avec plus de 44 000 collaborateurs et un chiffre d'affaires avoisinant 15 Md€ HT de chiffre d'affaires (dont environ 14 Md€ pour les adhérents Coédís en 2025), ces distributeurs professionnels adhérents de Coédís assurent une présence forte sur tout le territoire grâce à un maillage territorial dense de plus de 4000 points de vente.