

Merci d'utiliser uniquement les visuels joints pour illustrer vos articles

A Lyon, le 1^{er} juin 2026

ELCIA publie la 2^{ème} édition du baromètre de la gestion d'entreprise Menuiserie, Store, Fermeture en 2026

Et de deux pour le baromètre annuel de la gestion d'entreprise du secteur publié par le Groupe ELCIA ! Avec une nouveauté cette année : les fabricants rejoignent l'étude aux côtés des installateurs – revendeurs pour un regard croisé inédit et des résultats encore plus complets. Activité, gestion commerciale, relation fournisseur – installateur, perspectives d'avenir : 688 professionnels, installateurs – revendeurs et fabricants, révèlent comment est-ce qu'ils gèrent leur entreprise en 2026 ! Un baromètre de 22 pages à télécharger gratuitement pour tous les acteurs du secteur.



« Nous accompagnons les professionnels Menuiserie, Store, Fermeture avec nos solutions logicielles métier, mais aussi en publiant gratuitement des contenus à valeur ajoutée pour l'ensemble du marché ! Ce baromètre 2026 prend tout son sens dans un contexte difficile : trois ans de crise pour le neuf, une rénovation qui décroche à son tour, les incertitudes économiques et politiques de 2025 et début 2026. Comment les entreprises s'adaptent-elles ? De nouvelles pratiques émergent-elles ? Les attentes du particulier ont-elles changé ? Notre baromètre fournit les réponses à ces questions pour que chaque professionnel décrypte les tendances, se situe par rapport à ses confrères et puisse identifier des leviers actionnables. »

Fabrice GUERIN, Directeur Marketing, Communication et RSE du Groupe ELCIA

Un baromètre solide basé sur les retours de 688 entreprises du secteur, installateurs – revendeurs et fabricants



« Comment gérez-vous votre entreprise de Menuiserie, Store, Fermeture en 2026 ? ». C'est la question qu'ELCIA a posée aux entreprises du secteur, installateurs – revendeurs et fabricants.

Pour y répondre, ses équipes en charge de la veille du marché ont pensé un baromètre de 15 questions, construites autour de 4 grands piliers de leur quotidien :

- Les devis et les conversions
- La gestion commerciale et la relation clients
- La relation fournisseur - installateur
- Les perspectives d'avenir

688 entreprises du secteur, utilisatrices ou non des solutions du Groupe ELCIA, y ont répondu anonymement en mars 2026.

L'analyse de leurs données déclaratives a permis d'identifier des tendances émergentes, de croiser les regards sur la relation fournisseur – installateur et de mettre en évidence des bonnes pratiques utiles pour les acteurs du secteur : installateurs – revendeurs, fabricants, industriels, négoce.

La gestion d'entreprise Menuiserie, Store, Fermeture en 2026 : l'essentiel à retenir

Le profil de l'entreprise Installateurs – Revendeurs type en 2026 :

- Moins de 3M€ de chiffre d'affaires
- Un chiffre d'affaires stable en 2025
- Moins de devis réalisés qu'en 2025
- De plus en plus mise en concurrence par ses clients
- De 2 jours à 1 semaine pour envoyer un devis à un client
- 33% de taux de transformation
- Ses prospects lui viennent par le bouche-à-oreille
- Informée et se prépare à la facturation électronique
- Utilise l'IA pour de l'assistanat quotidien
- Attend de son fournisseur des produits de qualité, facilement chiffrables et une bonne relation commerciale / gestion des SAV
- Membre d'un Réseau de Menuiserie, Store, Fermeture
- Ses 3 indicateurs prioritaires sont la marge, le carnet de commandes et le taux de transformation
- Ses 3 process à améliorer en priorité sont l'analyse commerciale, le suivi de son activité et la pose / le SAV
- Optimiste sur l'évolution de son activité en 2026

Le profil de l'entreprise de fabrication type en 2026

- Moins de 10M€ de chiffre d'affaires
- Un chiffre d'affaires stable en 2025
- Elle réalise les devis pour ses clients via un service interne autre que ses commerciaux
- De 1 à 2 jours pour envoyer ses devis à ses clients
- 33% de taux de transformation
- Utilise l'IA pour de l'assistanat quotidien
- Ses 3 process à améliorer en priorité sont ses process de vente, la réception et le traitement des commandes, la digitalisation de son activité
- Selon elle, les principales attentes de ses revendeurs sont la qualité des produits, une bonne relation commerciale / gestion des SAV, et les délais de livraison
- Optimiste sur l'évolution de son activité en 2026

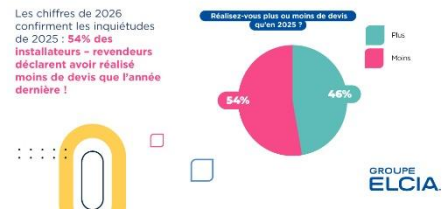


Les grandes tendances de la gestion d'entreprise Menuiserie, Store, Fermeture en 2026 :

Un secteur sous pression, des professionnels qui s'adaptent et résistent

Le baromètre 2026 confirme les inquiétudes de 2025 : 54% des installateurs – revendeurs déclarent avoir réalisé moins de devis que l'année dernière. Moins de devis, un panier moyen en baisse, une concurrence plus forte : quel est l'impact de ce contexte tendu sur l'efficacité commerciale des professionnels du secteur ? Comment se démarquer ? Comment convaincre un particulier de plus en plus informé, exigeant et attentif à son budget ? Lui aussi impacté par le contexte économique délicat, ce dernier joue un rôle primordial en 2026. Comment ses attentes ont-elles évolué ? Que recherche-t-il auprès de ses professionnels ?

Un nombre de devis en baisse pour plus de la moitié des installateurs – revendeurs !



Gestion commerciale et relation clients : capitaliser et optimiser l'existant

Comment trouver de nouveaux clients ? Quels indicateurs suivre en priorité et quels process améliorer en cette période mouvementée pour les installateurs – revendeurs et fabricants ? Le baromètre fait aussi le point sur deux autres sujets chauds de 2026 : la réforme de la facturation électronique (dont les échéances de septembre 2026 et septembre 2027 approchent) et l'IA qui entre progressivement dans les process des entreprises. Où en sont vraiment les professionnels du secteur ?

Bouche-à-oreille, présence sur le web et visibilité locale : le trio gagnant pour trouver des clients !



Relation fournisseur – installateur : alignés sur les attentes

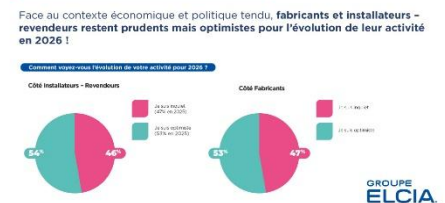
Pour la 1^{ère} fois, installateurs – revendeurs et fabricants répondent aux mêmes questions sur ce qui fait une bonne relation fournisseur – client. Quelles sont les principales attentes des installateurs – revendeurs vis-à-vis de leur fournisseur ? Les fabricants les ont-ils bien en tête ?

Perspectives d'avenir : prudents mais loin d'être défaitistes

Crise du neuf, rénovation dans le rouge, incertitudes économiques et politiques (avec notamment les changements autour de MaPrimeRenov') : comment l'année 2025 s'est-elle traduite dans les chiffres d'affaires des entreprises du secteur ?

Entre un rebond pressenti pour le neuf, des mesures gouvernementales en faveur de la rénovation énergétique, mais un contexte géopolitique qui s'est encore plus tendu, 2026 s'annonce comme une nouvelle année d'incertitudes. Pourtant, ce baromètre 2026 fait ressortir que 54% des installateurs – revendeurs et 53% des fabricants sont optimistes pour l'année à venir. Un chiffre positif, loin d'être anodin.

Pour 2026 : même de justesse, l'optimisme l'emporte !



Toutes les réponses à ces questions sont dans le baromètre de la gestion d'entreprise Menuiserie, Store, Fermeture en 2026.



Pour le télécharger, c'est ici : <https://swll.to/GYYAw>

Ou en scannant ce QR Code :



En savoir plus sur le Groupe ELCIA :

Depuis 1 999, le Groupe ELCIA est le **leader français des solutions et logiciels spécialisés pour le marché « Menuiserie, Store et Fermeture »** (45 000 utilisateurs, 260 collaborateurs en France et en Belgique).

Notre ambition : **digitaliser** et **apporter gain de temps, efficacité et fiabilité** à l'ensemble de la chaîne de valeur, du fabricant de menuiseries jusqu'au particulier.

Nous simplifions la vie des Menuisiers sur :

- La création de devis, le chiffrage et la gestion commerciale avec **ProDevis**
- La gestion de la production et des usines avec **Diapason**
- La fabrication de menuiseries avec **Ramasoft**

Nous contribuons avec ces solutions phares et d'autres encore à rendre le secteur de la Menuiserie plus **accessible**, plus **transparent** et plus **vertueux** pour renforcer la confiance du client final !

Et pour apporter toujours plus de valeur à nos clients, nous avons construit un véritable **écosystème d'éditeurs de logiciels experts**, sous la forme de trois prises de participation :

- **AlloTools** et ses configurateurs 3D web sur-mesure pour les produits menuiserie, fermeture et protection solaire
- **Revel'Home**, l'application qui simplifie la relation clients entre l'installateur et le particulier
- **Krafteo**, logiciel de planification, de gestion de chantiers et de pilotage d'entreprise

www.elcia.com

