

ÉTATS
GÉNÉRAUX
DE LA SALLE DE BAINS
23 mai 2024

afisb & coedis

présentent la 8^{ème} édition des

ÉTATS GÉNÉRAUX DE LA SALLE DE BAINS 23 mai 2024

AIMCC

inies

kompozite

AF
l'Ameublement
français

gifam

Uniclimate

SYNDICAT DU
LUMINAIRE
GIL

EvoLis

TCO

Bienvenue

Yves **DANIELOU**
Président Afisb

ÉTATS
GÉNÉRAUX
DE LA SALLE DE BAINS



Bienvenue

José PRETOT
Président Coédis

ÉTATS
GÉNÉRAUX
DE LA SALLE DE BAINS



ÉTATS
GÉNÉRAUX
DE LA SALLE DE BAINS
23 mai 2024

L'ÉTUDE DE MARCHÉ

DE LA SALLE DE BAINS

2023



Etude Salle de Bains 2023

Synthèse



Méthodologie

Etude quantitative

Données restituées :

- Achats HT extrapolés
- Volumes extrapolés

Sources de l'étude

- **Déclarations directes** d'un panel représentatifs d'industriels français de la Salle de bains

Réalisation : ADD POWER

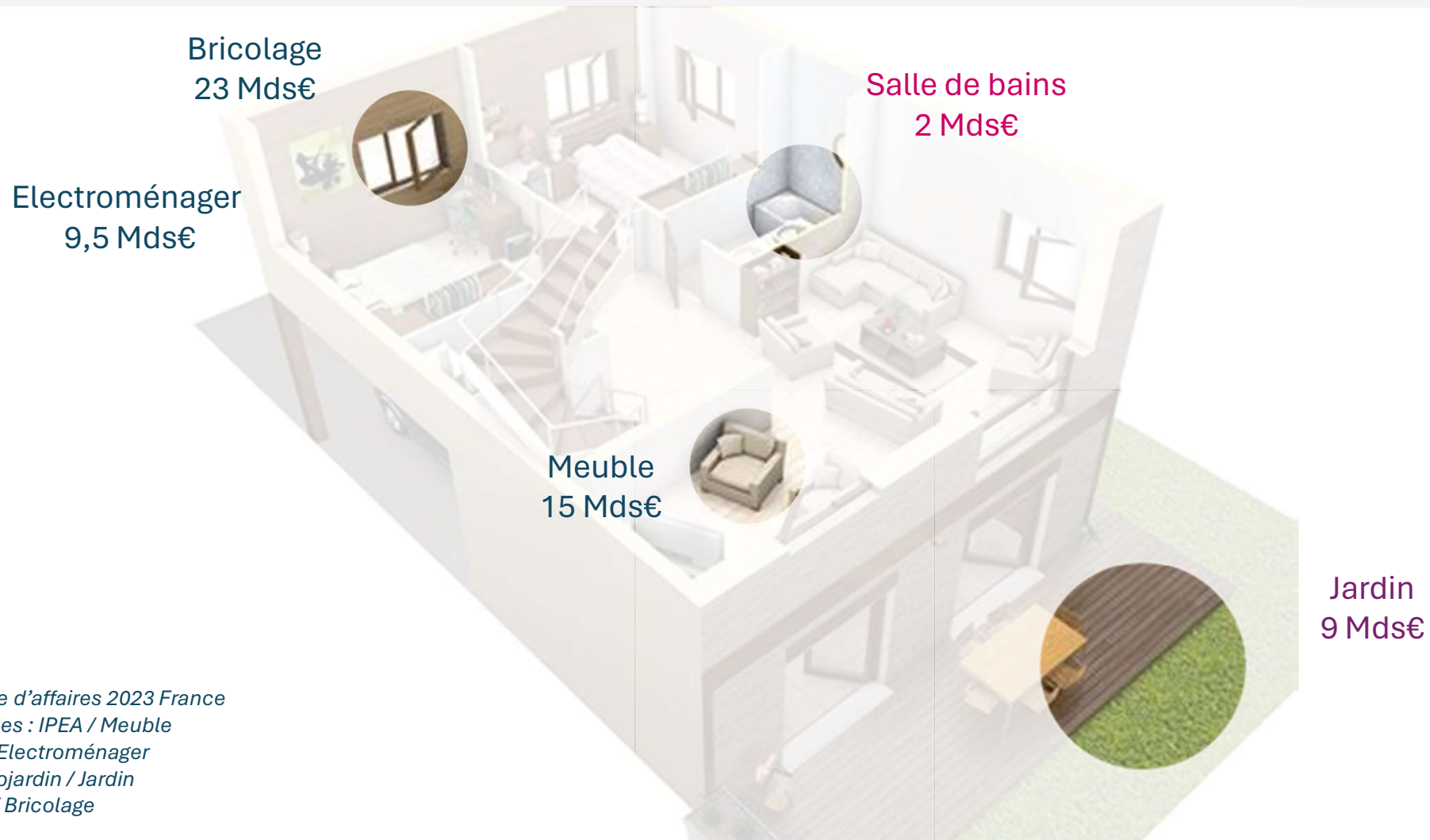
- Cabinet d'études Spécialisé Habitat, depuis 2010



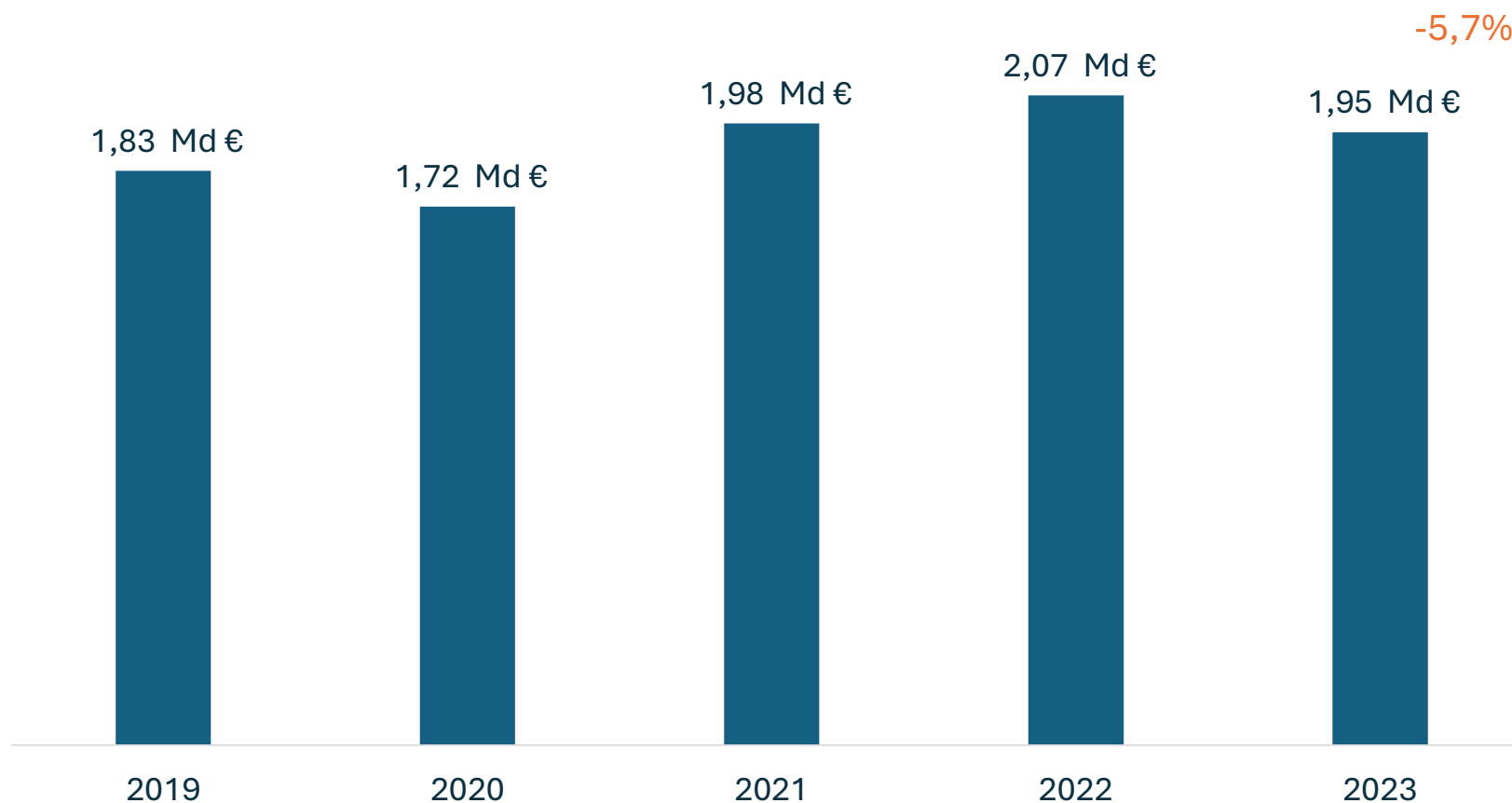
Juliette **Lauzac**

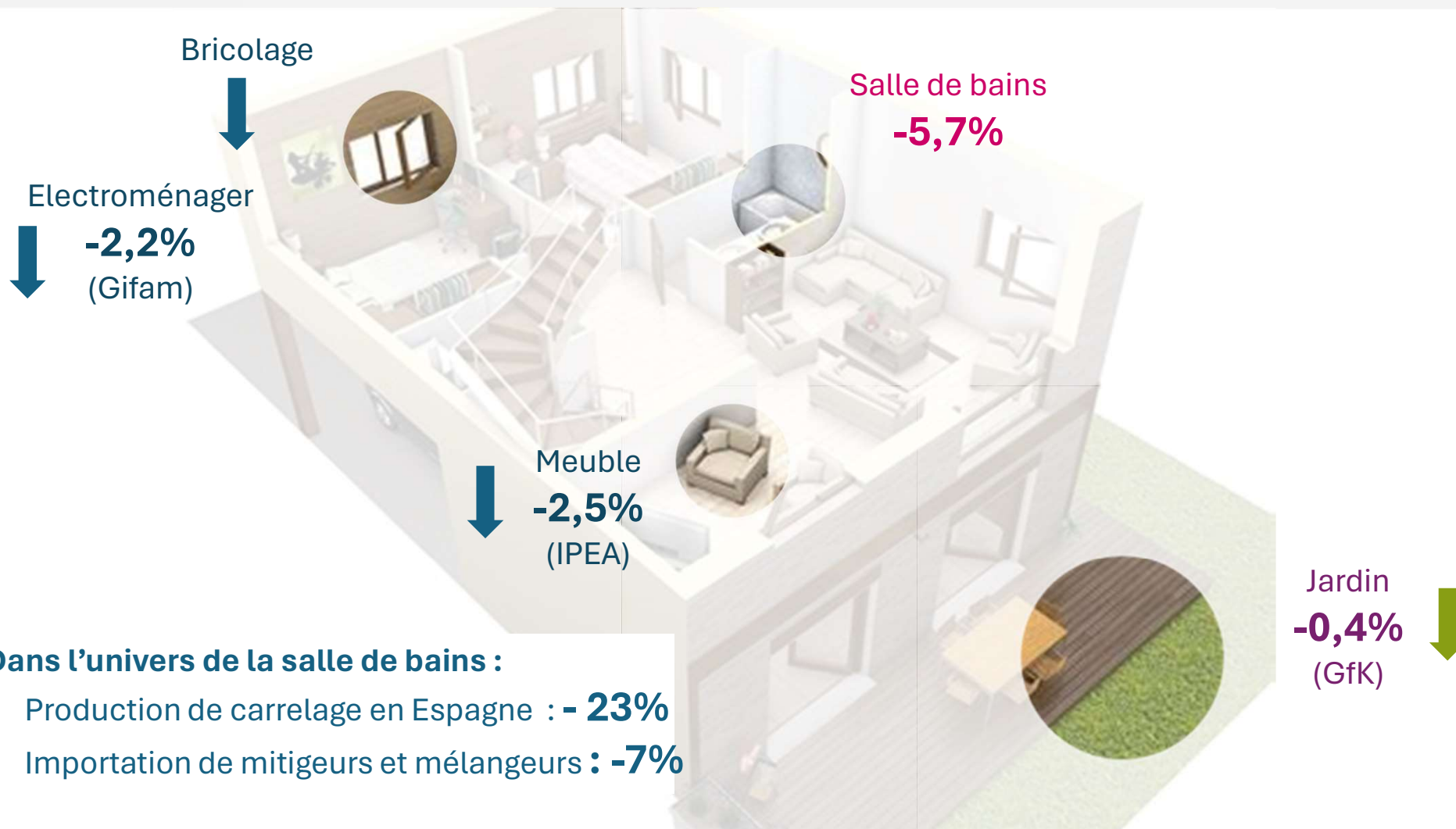
Partie 1 – Le marché global Salle de Bains

Le marché de la Salle de bains dans son contexte



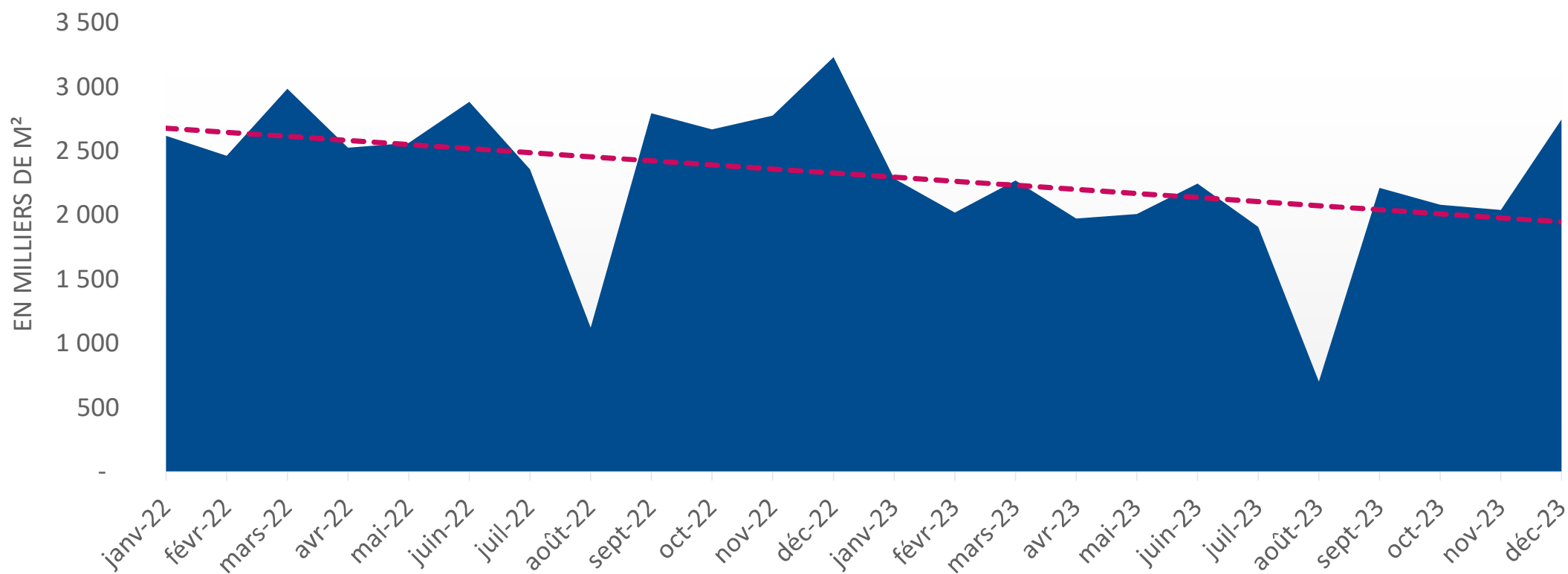
CA annuel Marché de la Salle de Bains





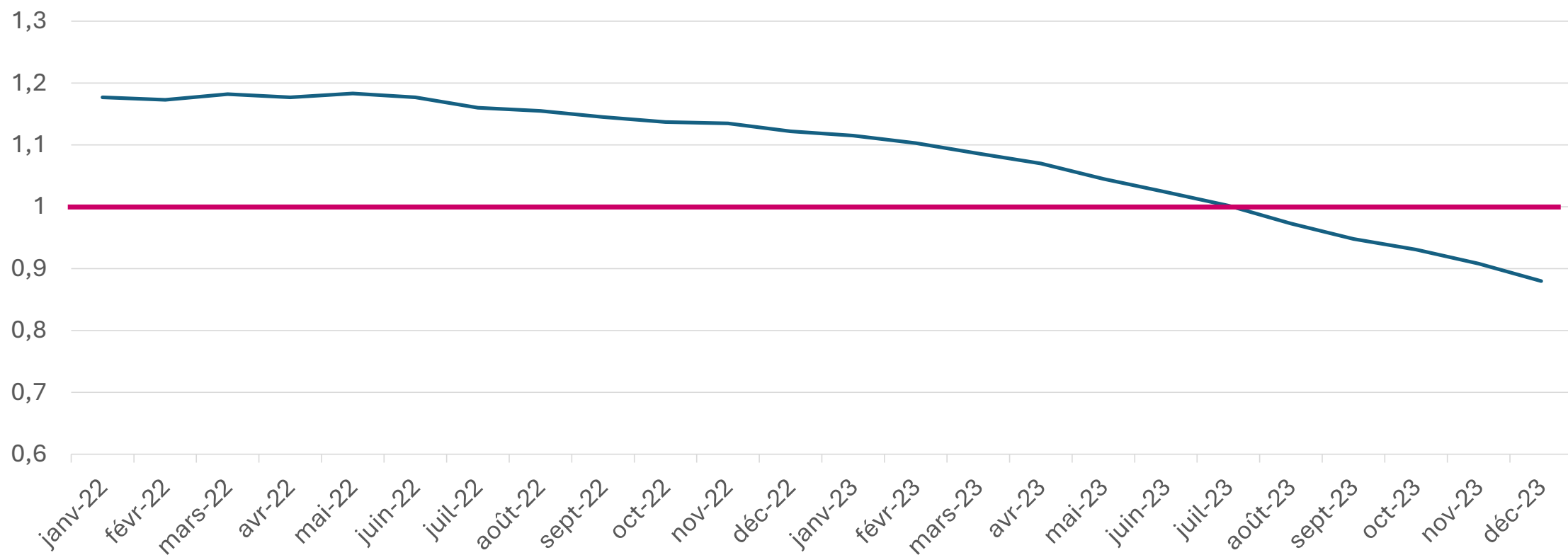
- Pour les chantiers **d'installation**, la tendance **de l'immobilier neuf** est bloquante en 2023 avec 22% de mises en chantier en moins par rapport à 2022.

Mises en chantier de logements
surfaces commencées, données brutes



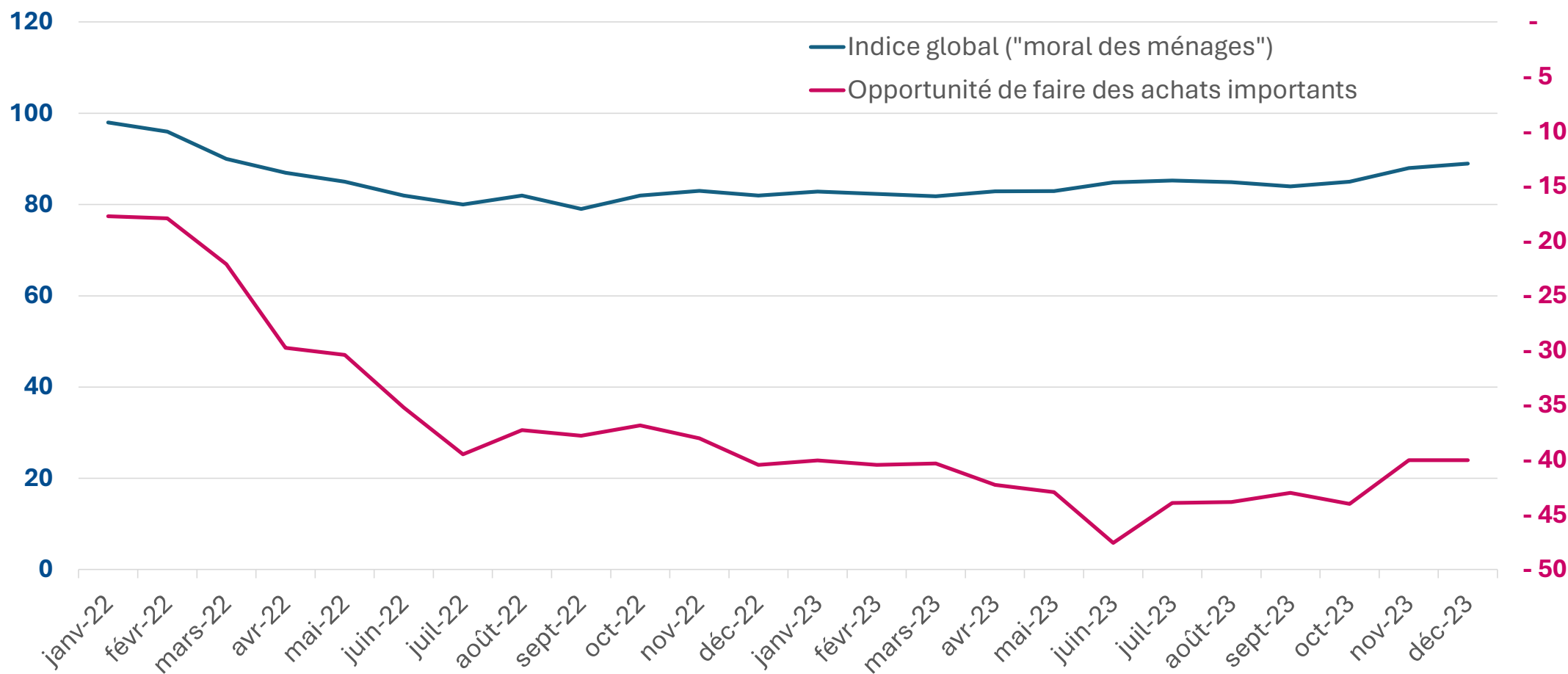
- Pour les chantiers **d'installation**, la tendance de l'immobilier neuf est bloquante en 2023 avec 22% de mises en chantier en moins par rapport à 2022.
- Pour les chantiers de **rénovation**, on a un phénomène similaire avec le net **ralentissement de ventes dans l'immobilier ancien**, après le pic des années 2021/2022. La baisse sur l'année est également de - 22%.

Ventes de logements anciens France métropolitaine
Millions de transactions cumulées sur 12 mois glissants



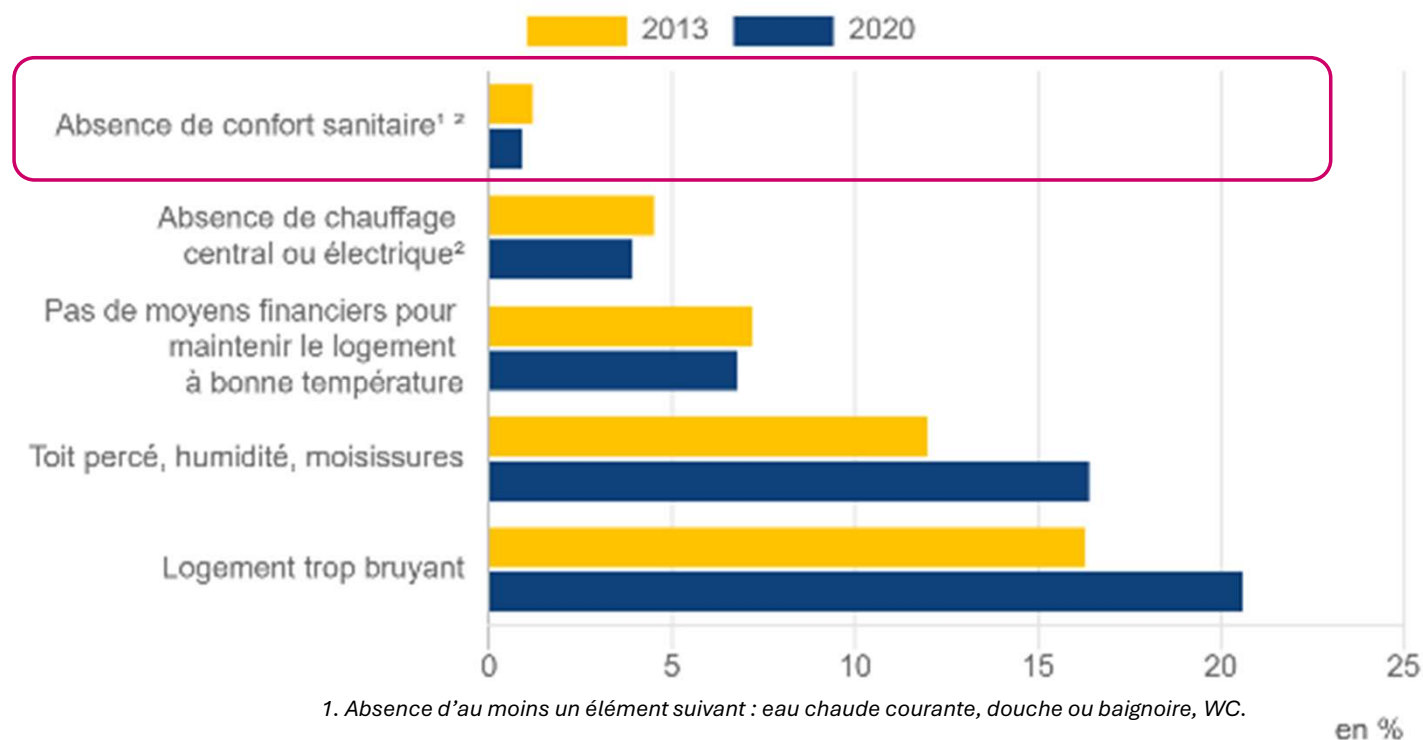
- Pour les chantiers **d'installation**, la tendance de l'immobilier neuf est bloquante en 2023 avec 22% de mises en chantier en moins par rapport à 2022.
- Pour les chantiers de **rénovation**, on a un phénomène similaire avec le net ralentissement de ventes dans l'immobilier ancien, après le pic des années 2021/2022. La baisse sur l'année est également de - 22%.
- Du côté des **consommateurs**, la demande se fragilise avec des inquiétudes sur le contexte socio-économique global, et **l'augmentation des prix de l'énergie**.

Confiance des ménages



- Pour les chantiers **d'installation**, la tendance de l'immobilier neuf est bloquante en 2023 avec 22% de mises en chantier en moins par rapport à 2022.
- Pour les chantiers de **rénovation**, on a un phénomène similaire avec le net ralentissement de ventes dans l'immobilier ancien, après le pic des années 2021/2022. La baisse sur l'année est également de - 22%.
- Du côté des **consommateurs**, la demande se fragilise avec des inquiétudes sur le contexte socio-économique global, et **l'augmentation des prix de l'énergie**.
- Ce dernier facteur tend à davantage orienter les projets d'amélioration de l'habitat vers la **rénovation thermique**, au détriment des autres projets comme les réfections de salles de bains.

Défauts de confort du parc de résidences principales



- Pour les chantiers **d'installation**, la tendance de l'immobilier neuf est bloquante en 2023 avec 22% de mises en chantier en moins par rapport à 2022.
- Pour les chantiers de **rénovation**, on a un phénomène similaire avec le net ralentissement de ventes dans l'immobilier ancien, après le pic des années 2021/2022. La baisse sur l'année est également de - 22%.
- Du côté des **consommateurs**, la demande se fragilise avec des inquiétudes sur le contexte socio-économique global, et **l'augmentation des prix de l'énergie**.
- Ce dernier facteur tend à davantage orienter les projets d'amélioration de l'habitat vers la **rénovation thermique**, au détriment des autres projets comme les réfections de salles de bains.
- Les facteurs incitatifs sont absents : la **Prim'Adapt** n'entre en effet en vigueur que début 2024

Incitations :
Trou d'air entre 2 dispositifs

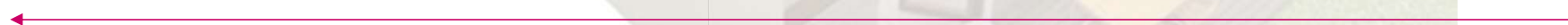
2021	2022	2023	2024
------	------	------	------



Action Logement



Crédit d'impôt Handicap



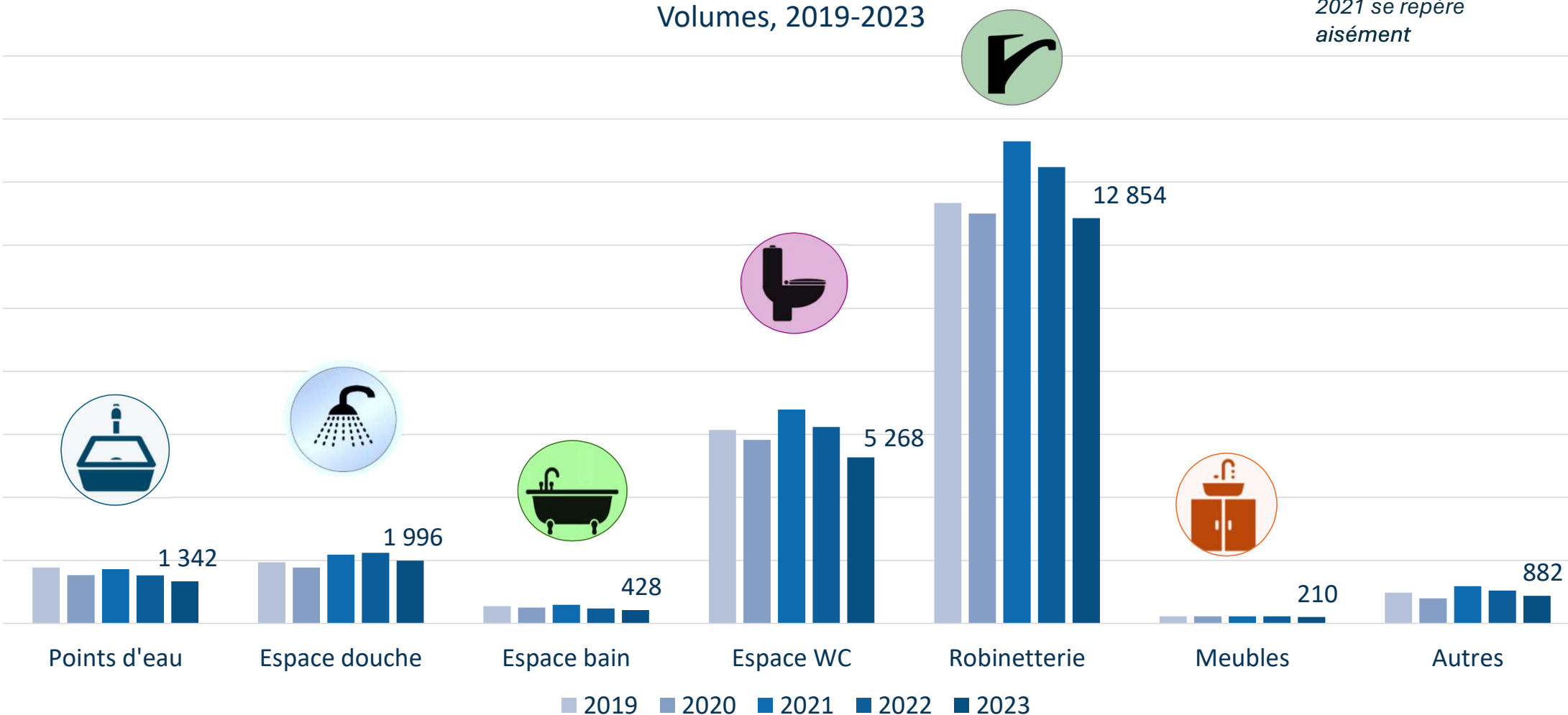
Prim'Adapt



- Pour les chantiers **d'installation**, la tendance de l'immobilier neuf est bloquante en 2023 avec 22% de mises en chantier en moins par rapport à 2022.
- Pour les chantiers de **rénovation**, on a un phénomène similaire avec le net ralentissement de ventes dans l'immobilier ancien, après le pic des années 2021/2022. La baisse sur l'année est également de - 22%.
- Du côté des **consommateurs**, la demande se fragilise avec des inquiétudes sur le contexte socio-économique global, et **l'augmentation des prix de l'énergie**.
- Ce dernier facteur tend à davantage orienter les projets d'amélioration de l'habitat vers la **rénovation thermique**, au détriment des autres projets comme les réfections de salles de bains.
- Les facteurs incitatifs sont absents : la **Prim'Adapt** n'entre en effet en vigueur que début 2024
- Cet arbitrage défavorable à la salle de bains se traduit notamment par des **baisses sensibles en volume**.

*Le pic de ventes de
2021 se repère
aisément*

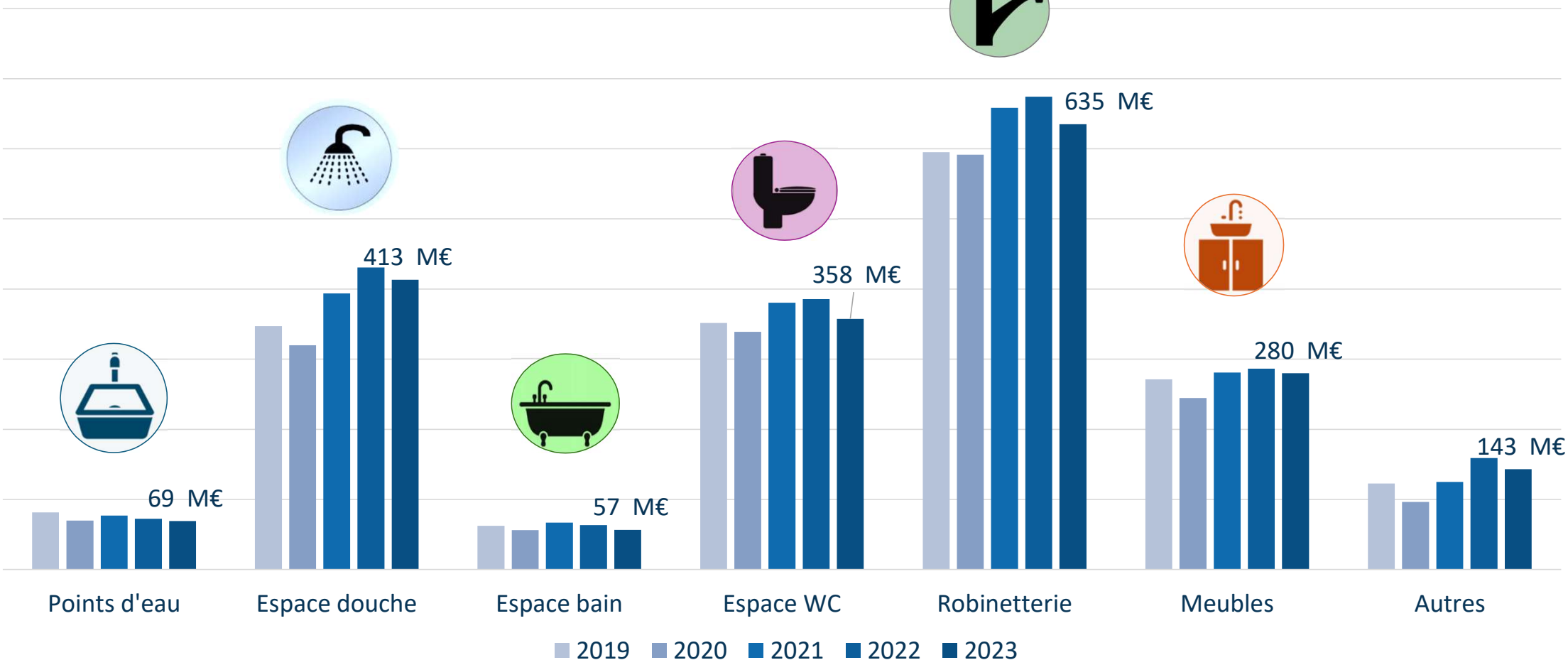
Volumes, 2019-2023



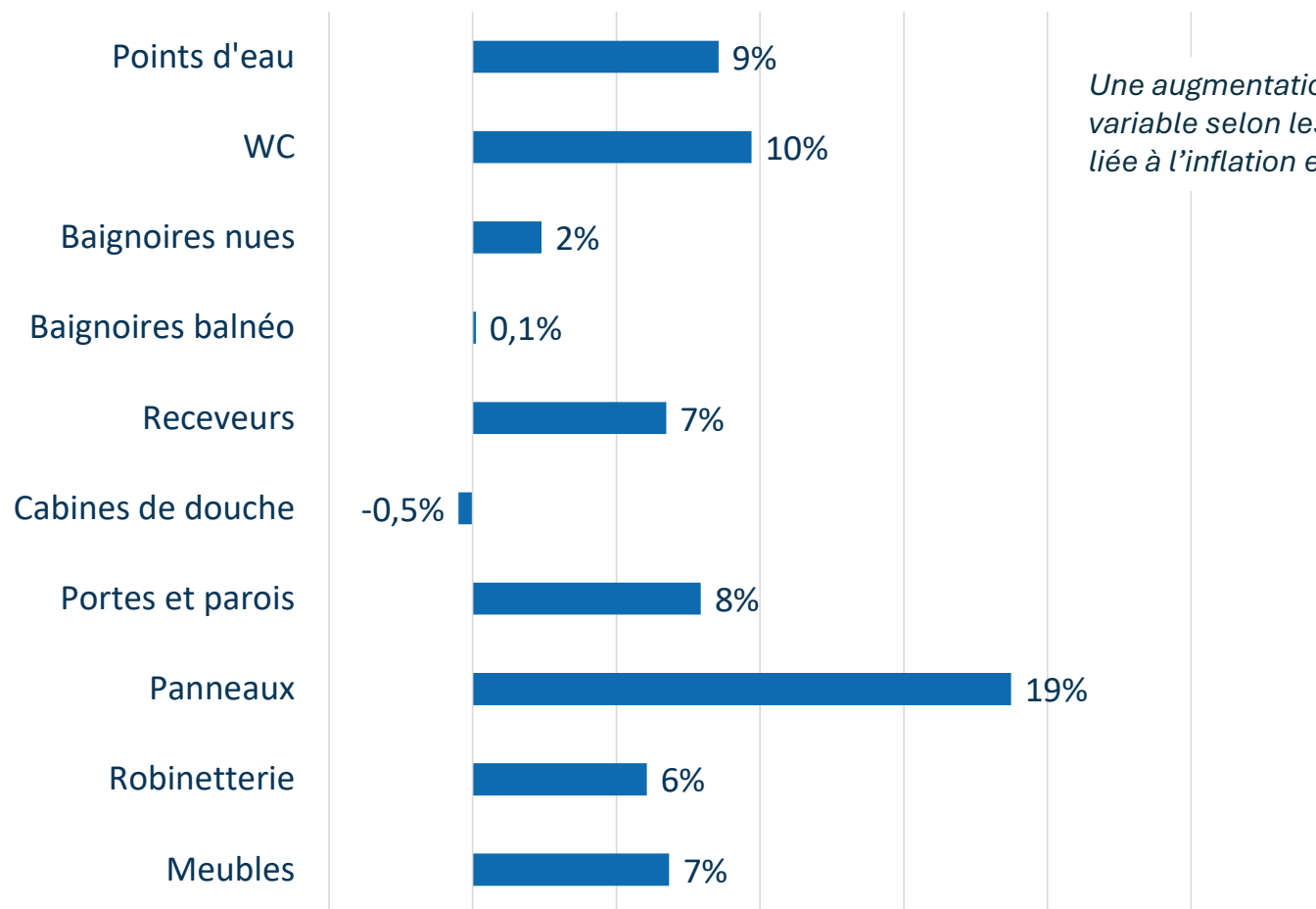
- Pour les chantiers **d'installation**, la tendance de l'immobilier neuf est bloquante en 2023 avec 22% de mises en chantier en moins par rapport à 2022.
- Pour les chantiers de **rénovation**, on a un phénomène similaire avec le net ralentissement de ventes dans l'immobilier ancien, après le pic des années 2021/2022. La baisse sur l'année est également de - 22%.
- Du côté des **consommateurs**, la demande se fragilise avec des inquiétudes sur le contexte socio-économique global, et **l'augmentation des prix de l'énergie**.
- Ce dernier facteur tend à davantage orienter les projets d'amélioration de l'habitat vers la **rénovation thermique**, au détriment des autres projets comme les réfections de salles de bains.
- Les facteurs incitatifs sont absents : la **Prim'Adapt** n'entre en effet en vigueur que début 2024
- Cet arbitrage défavorable à la salle de bains se traduit notamment par des baisses sensibles en volume.
- Les fabricants n'ont répercuté que partiellement **l'augmentation des coûts de production** (notamment la hausse des prix des matières premières) ; le marché en valeur baisse, mais de manière

Valeurs, 2019-2023

*L'inflation
déplace le pic
sur 2022*



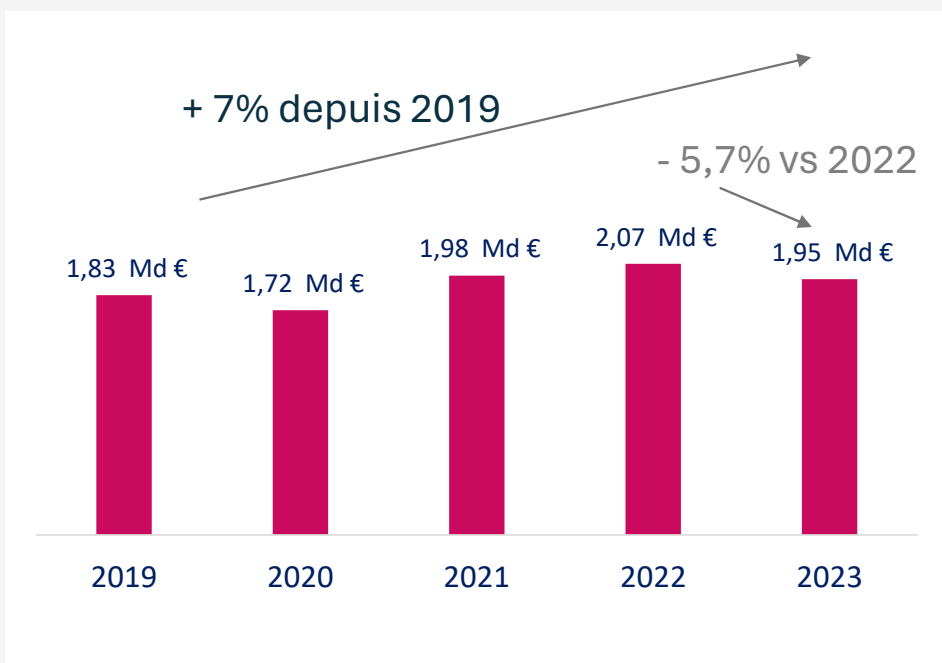
Evolution des prix moyens en 2023



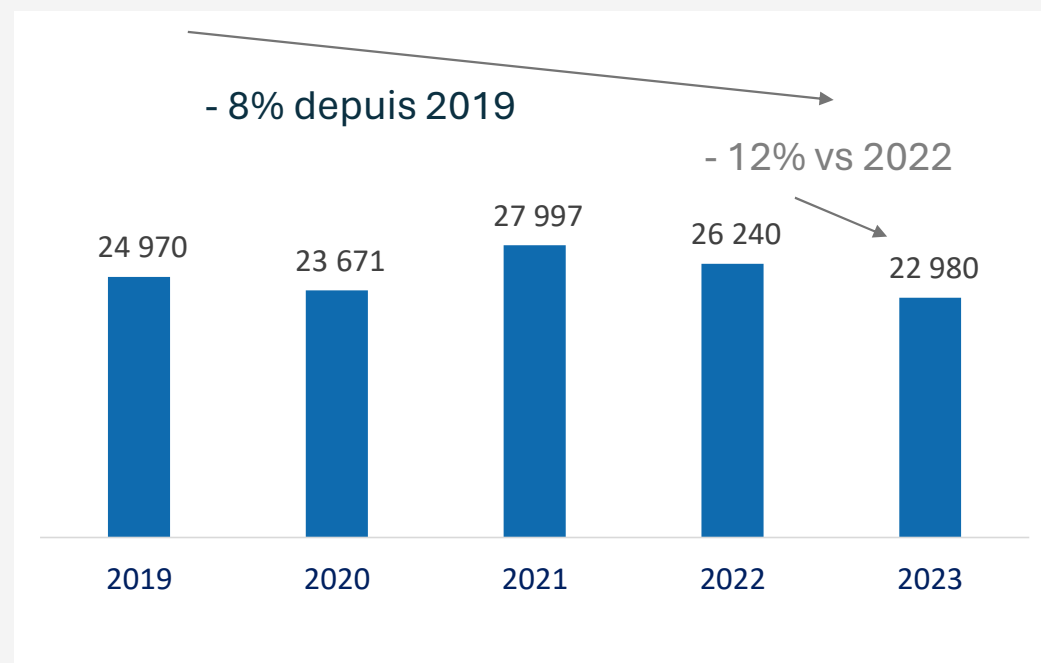
Une augmentation du prix moyen en 2023, variable selon les types de produits, liée à l'inflation et à un effet de mix

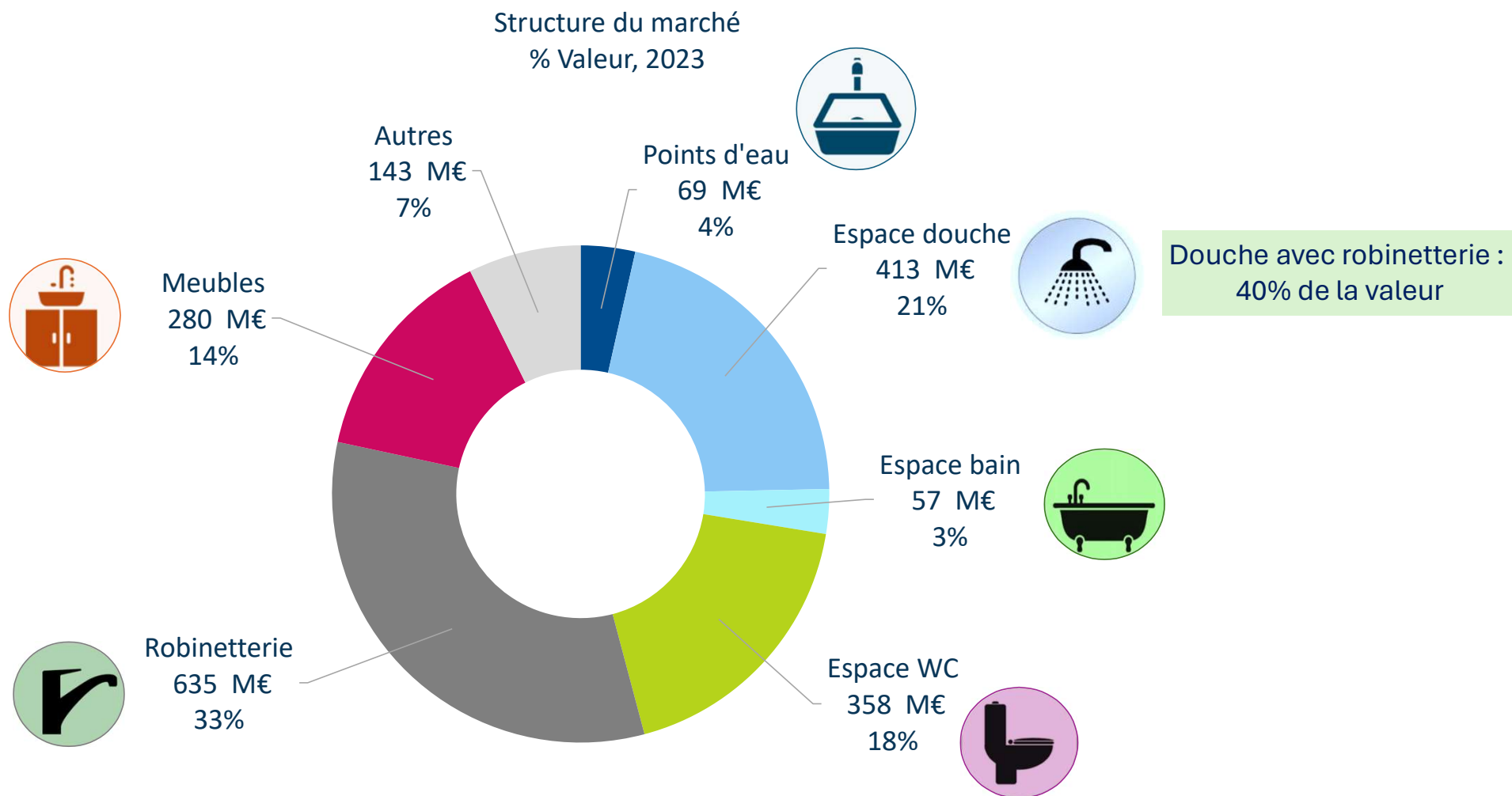
Partie 2- Analyse globale

Valeur



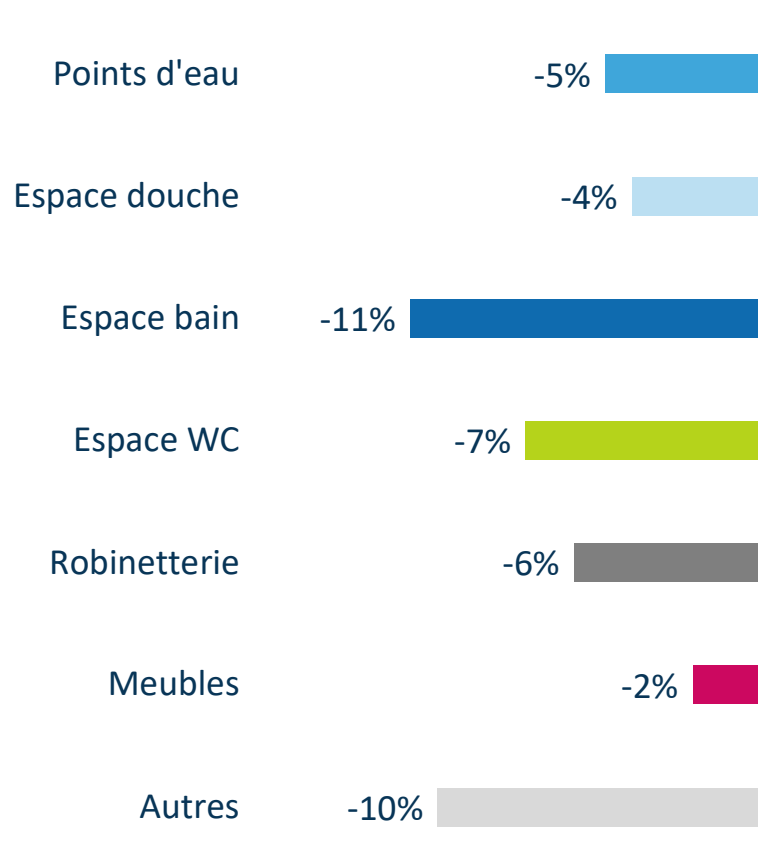
Volume



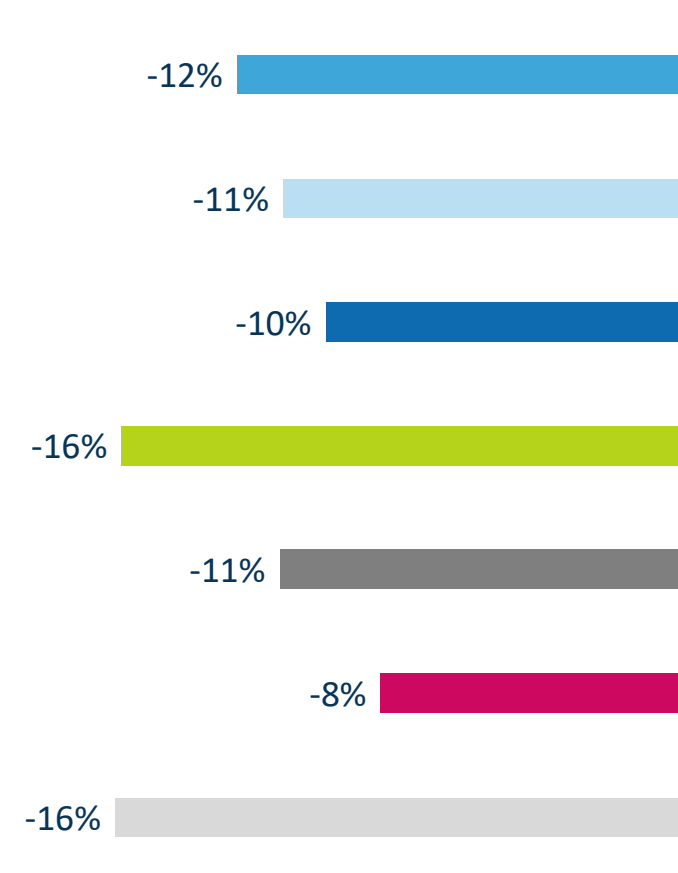


En 2023, tous les segments sont orientés à la baisse

Evolutions
Valeur



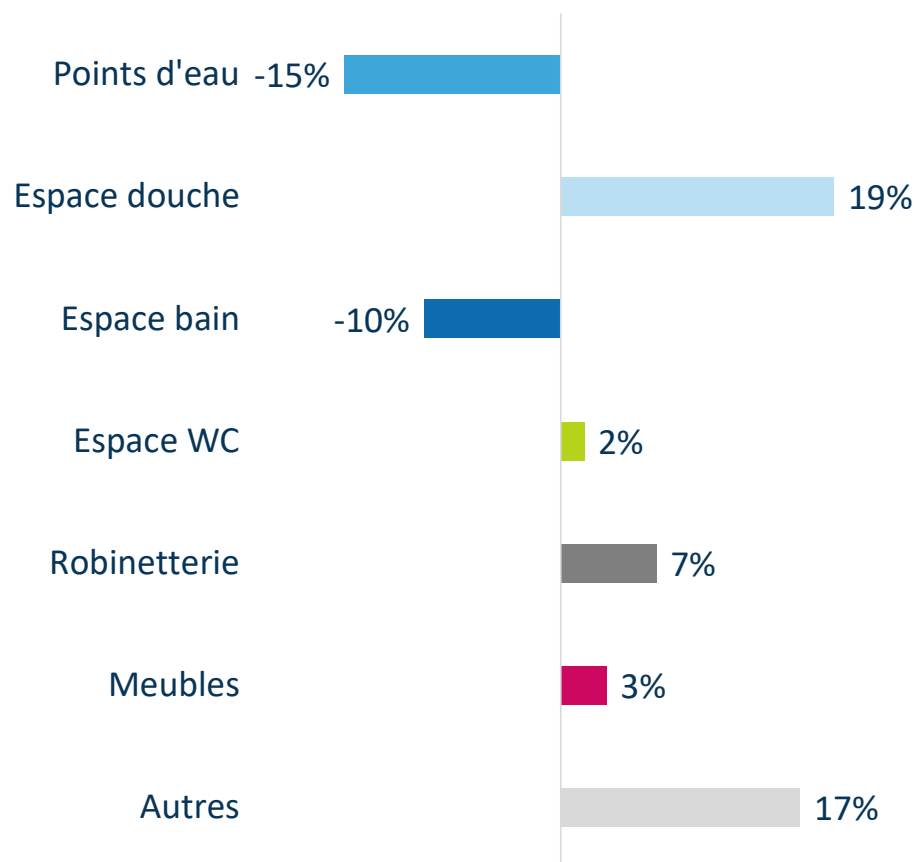
Evolutions
Volume vs 2022



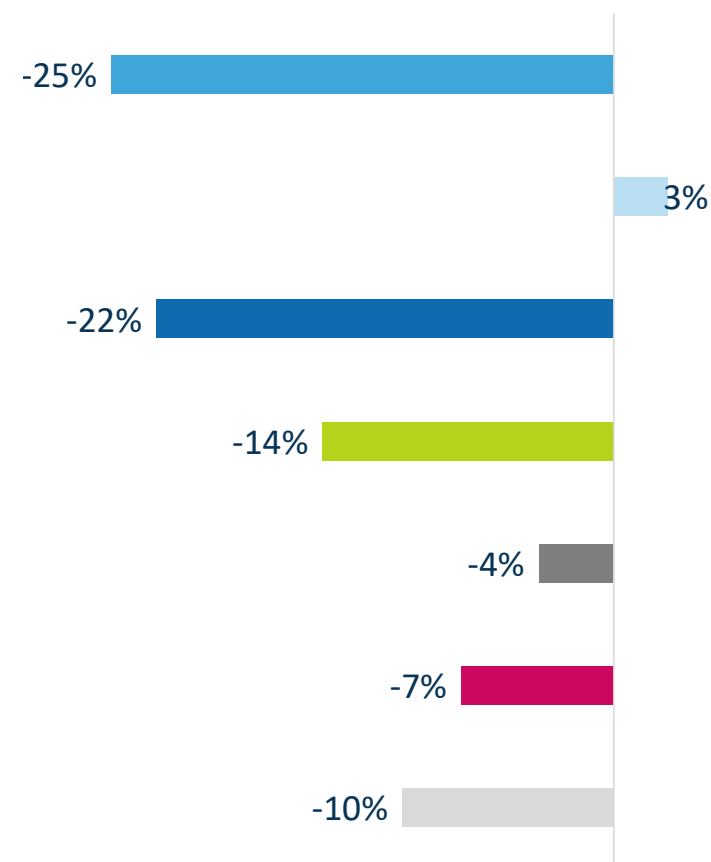
Tendances 2019/2023

Sur 5 ans, on constate
la forte percée de
l'espace Douche en
Valeur

Evolutions Valeur vs 2019

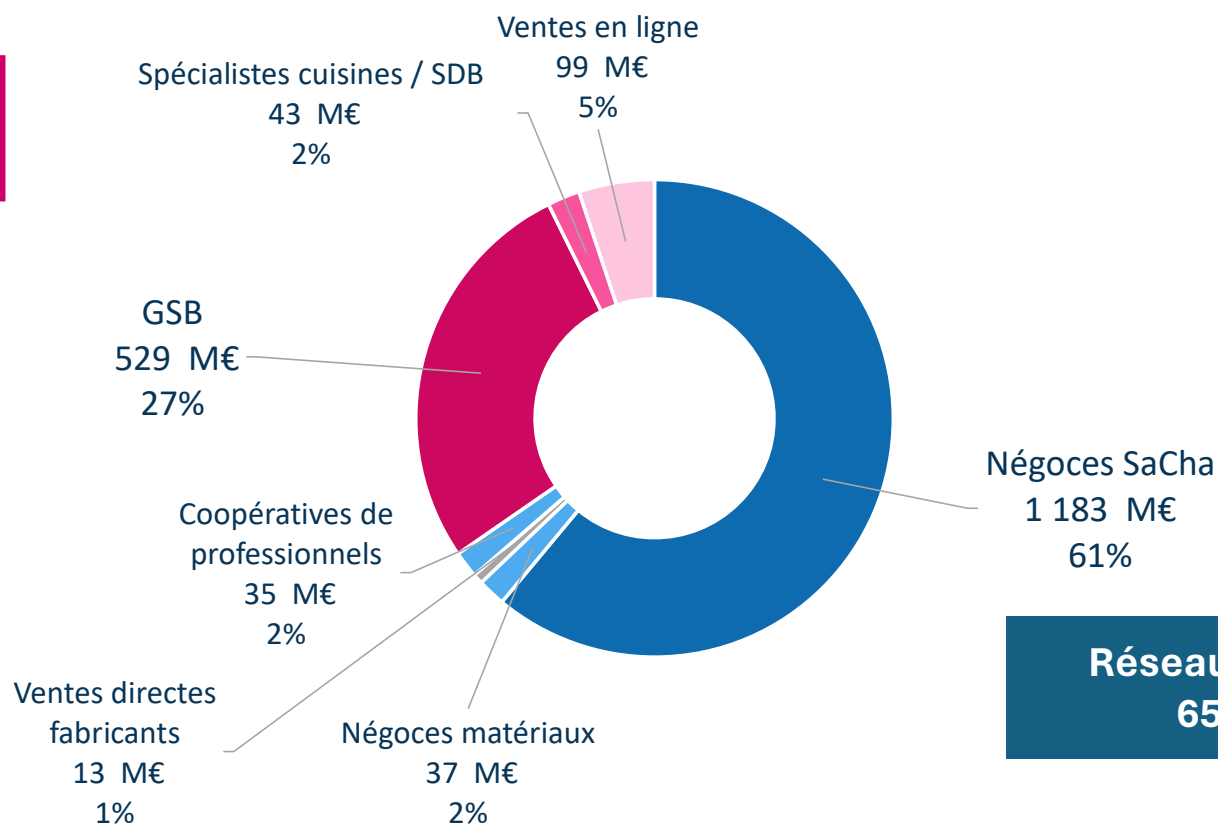


Evolutions Volume vs 2019



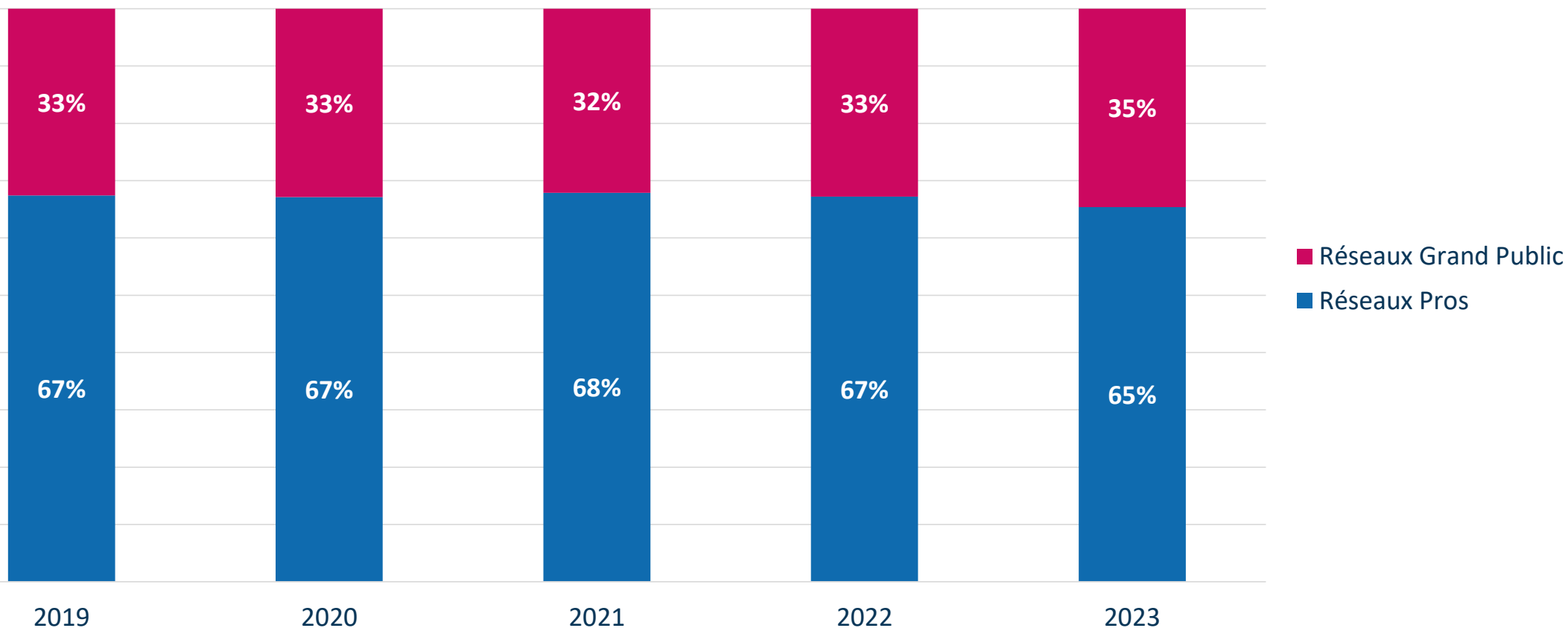
Structure du marché
% valeur 2023

Réseaux grand public
35%



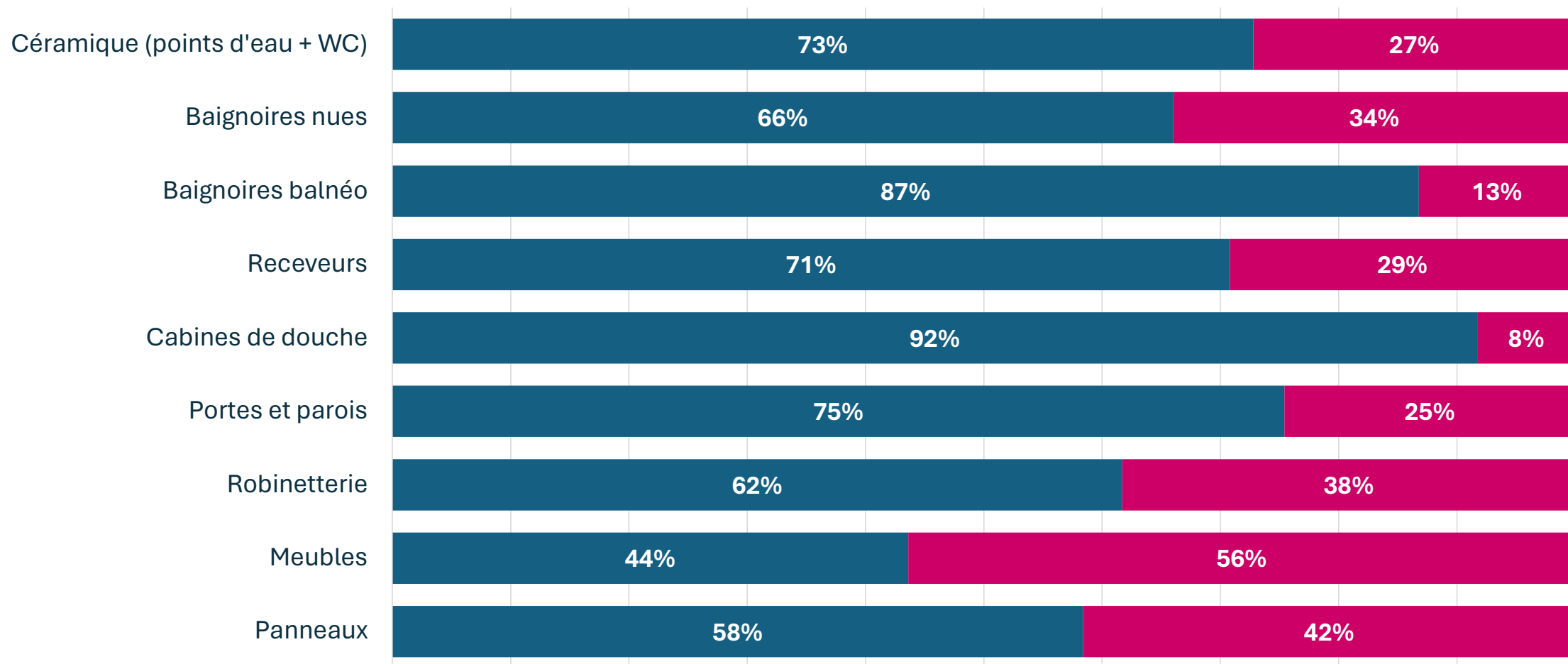
Réseaux Pros
65%

Ventes **Pro** vs **Grand public**

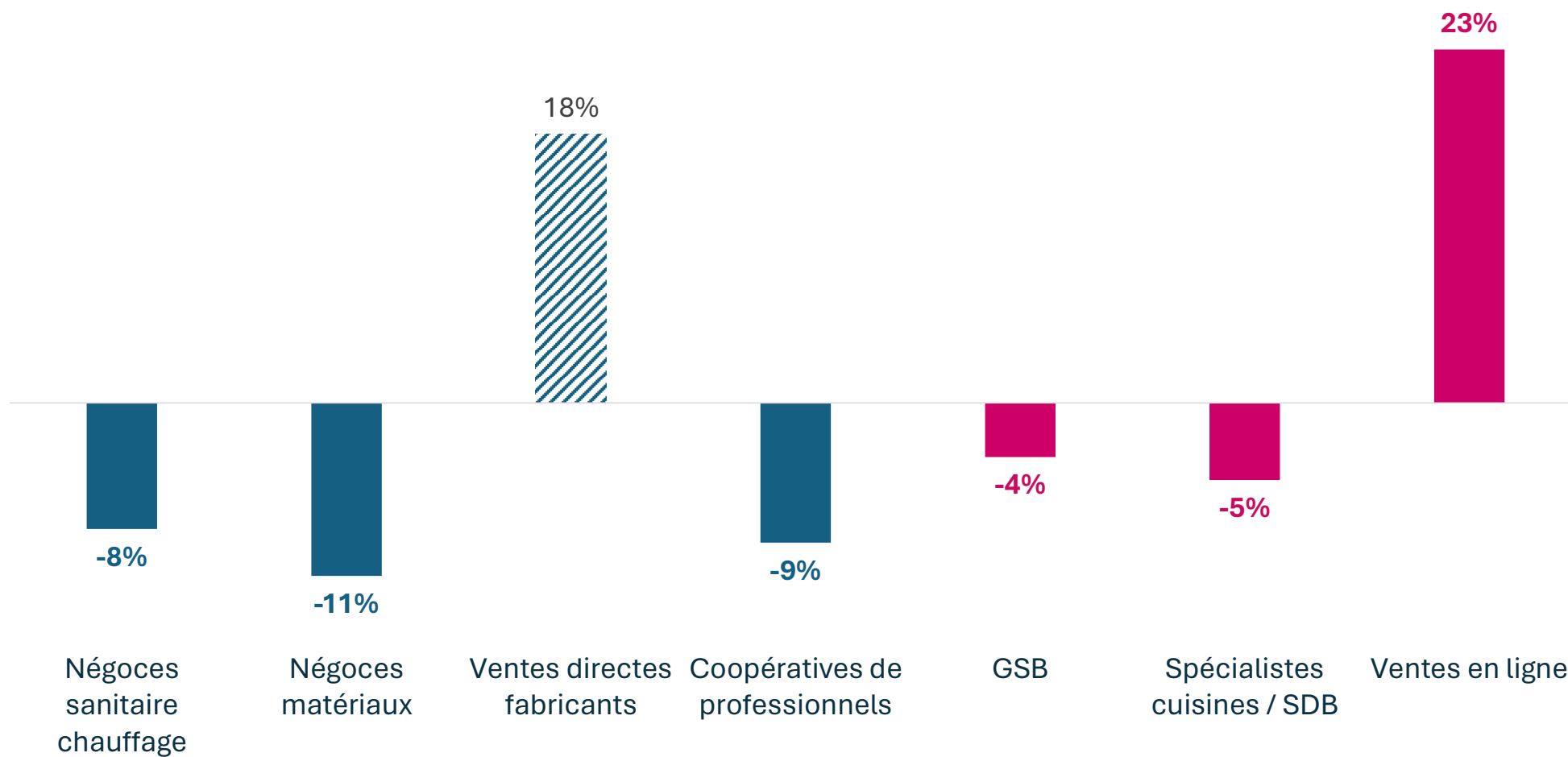


Quels circuits de distribution ?

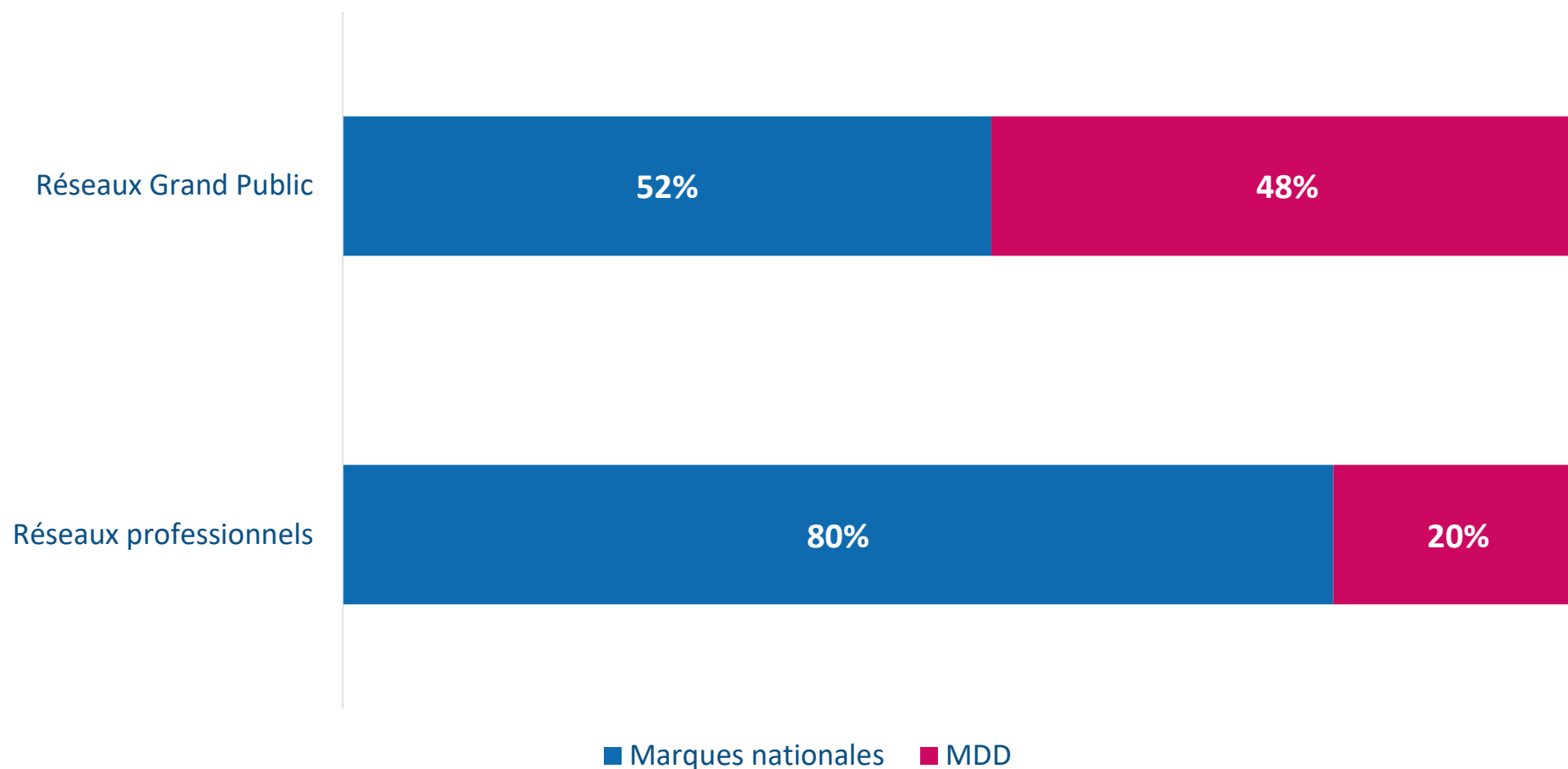
Ventes **Pro** vs **Grand public**



Tendances circuits de distribution

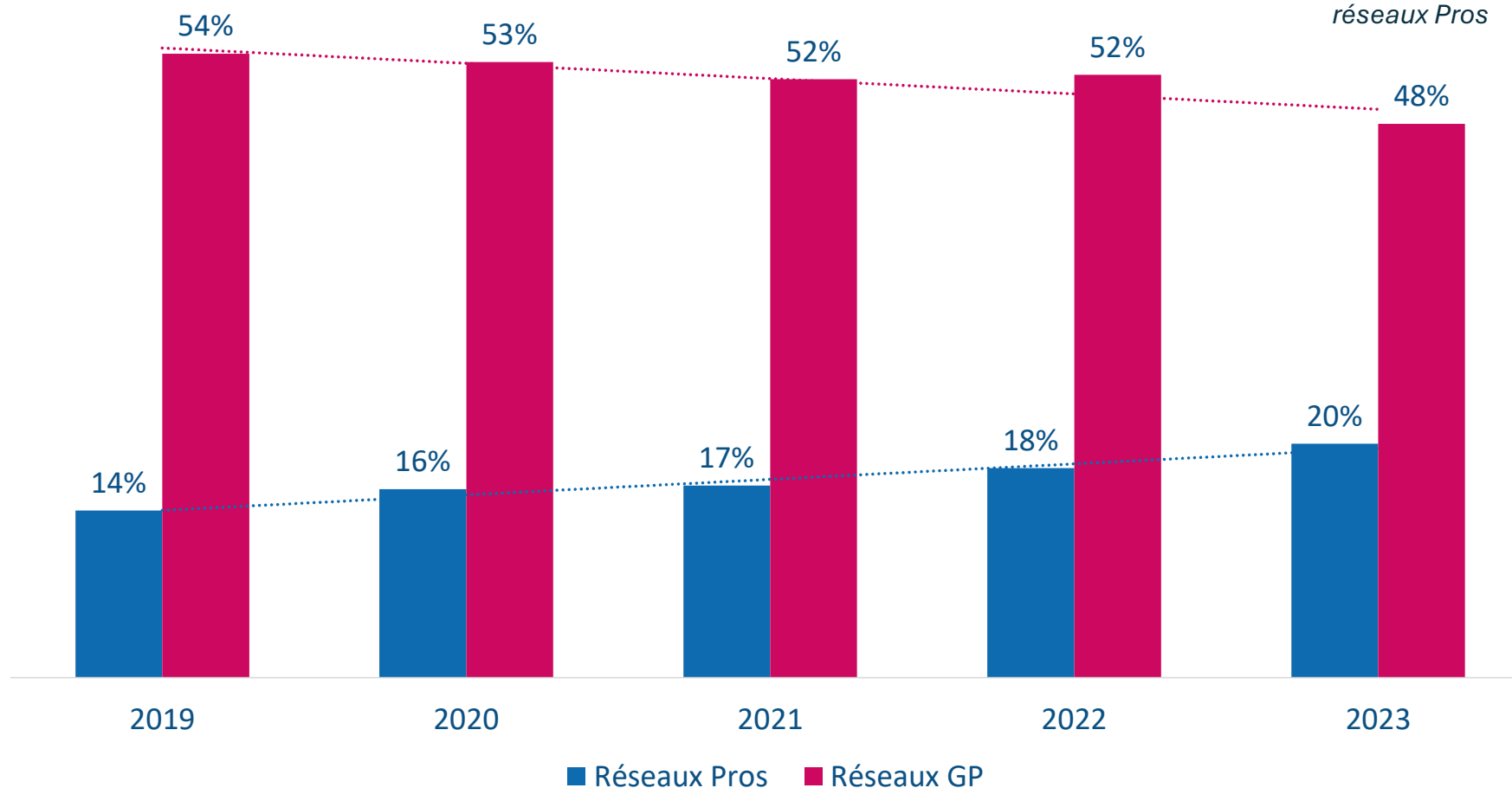


Ventes Marques nationales vs MDD

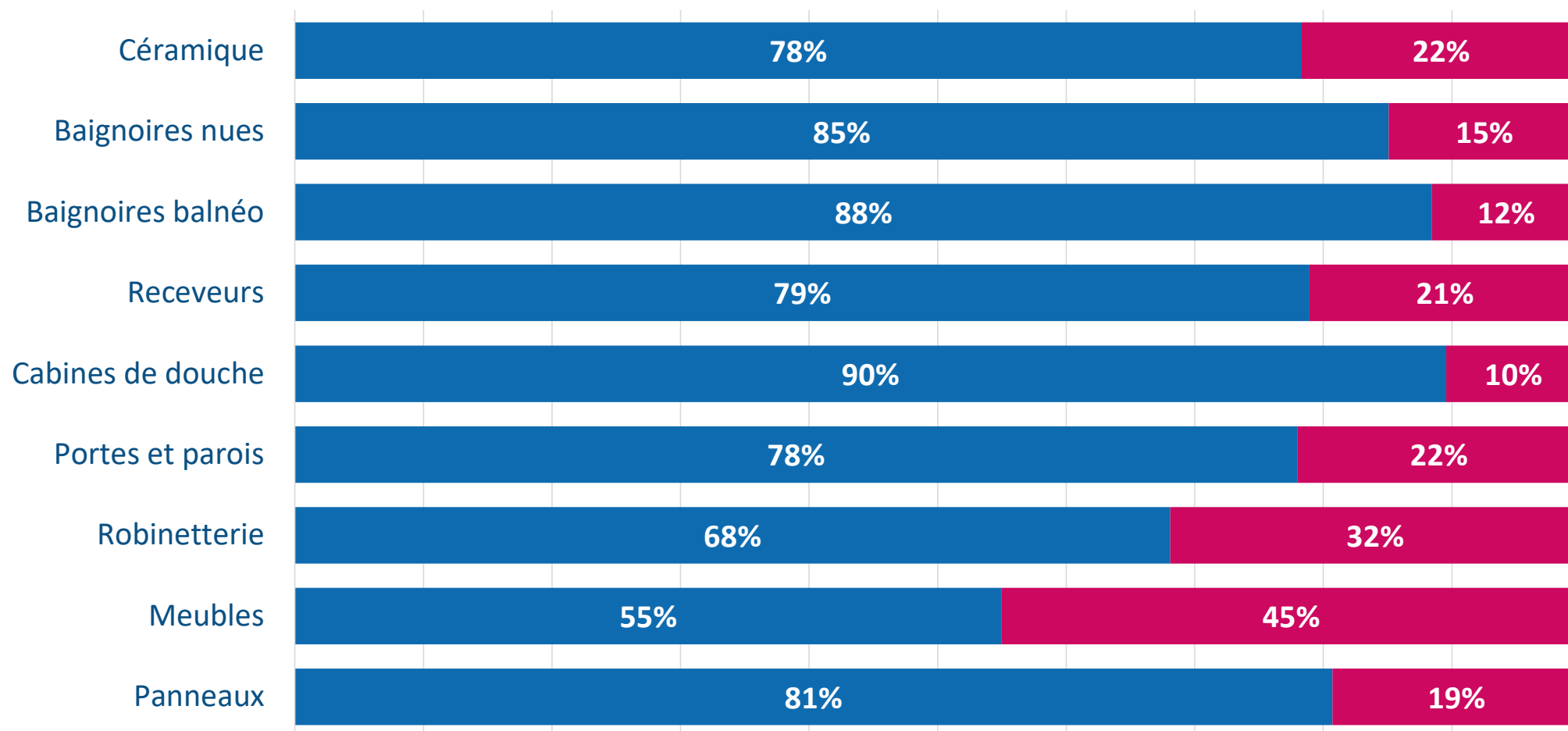


Evolution de la part de marché des Marques de Distributeur

Tendance : tassement des MDD en réseaux GP et offensive en réseaux Pros



Ventes **Marques nationales** vs **MDD**



Partie 3 – Analyse détaillée

Points d'eau



4% du marché



69 M€



1,3 millions
de pièces



Evolutions 2023 :
-5% en valeur
- 12% en volume



Valérie WEISS
Villeroy & Boch



Espace WC



18% du marché



358 M€



5 millions
de pièces



Evolutions 2023 :
-7% en valeur
- 16% en volume



Valérie WEISS
Villeroy & Boch



Espace Douche



21% du marché



413 M€



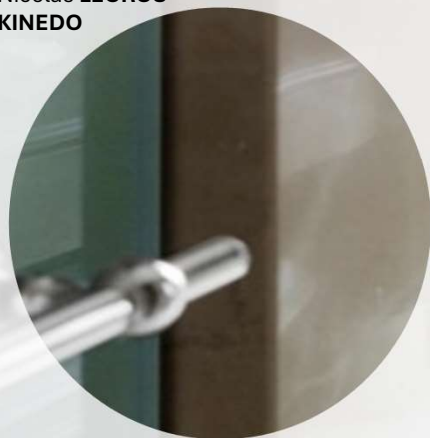
2 millions
de pièces



Evolutions 2023 :
-4% en valeur
- 11% en volume



Nicolas **LEGROS**
KINEDO





Nicolas **LEGROS**
KINEDO

Espace Bain



3% du marché



57 M€



0,4 million
de pièces



Evolutions 2023 :
-11% en valeur
- 10% en volume



Robinetterie



33% du marché



635 M€



13 millions
de pièces



Evolutions 2023 :
- 6% en valeur
- 11% en volume



Juliette Lauzac
ADD POWER



Meubles



14% du marché



280 M€



0,2 million
de pièces



Evolutions 2023 :
-2% en valeur
- 8% en volume



Valérie WEISS
Villeroy & Boch

ÉTATS
GÉNÉRAUX
DE LA SALLE DE BAINS
23 mai 2024



Fédération des Distributeurs
d'Équipements et Solutions
Électriques, Génie Climatique & Sanitaires



Jean-Pascal **CHIRAT**
Coedis



Chiffres COEDIS

Etats Généraux de la Salle de Bains 2024



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

Liberté
Égalité
Fraternité

Dynamique de MaPrimeAdapt' depuis le 1er janvier 2024*

En 2024, l'objectif est de rénover 45 345 logements.



MaPrimeAdapt'

Ma vie change, mon logement s'adapte



24 429

dossiers créés



11 600

dossiers déposés

et

4 562

dossiers engagés



319 699

visites sur la page
MPA'



70 – 79 ans

la tranche d'âge
des principaux
demandeurs

**83-84 ans en 2023 sur
l'aide Habiter facile**



8 406 €

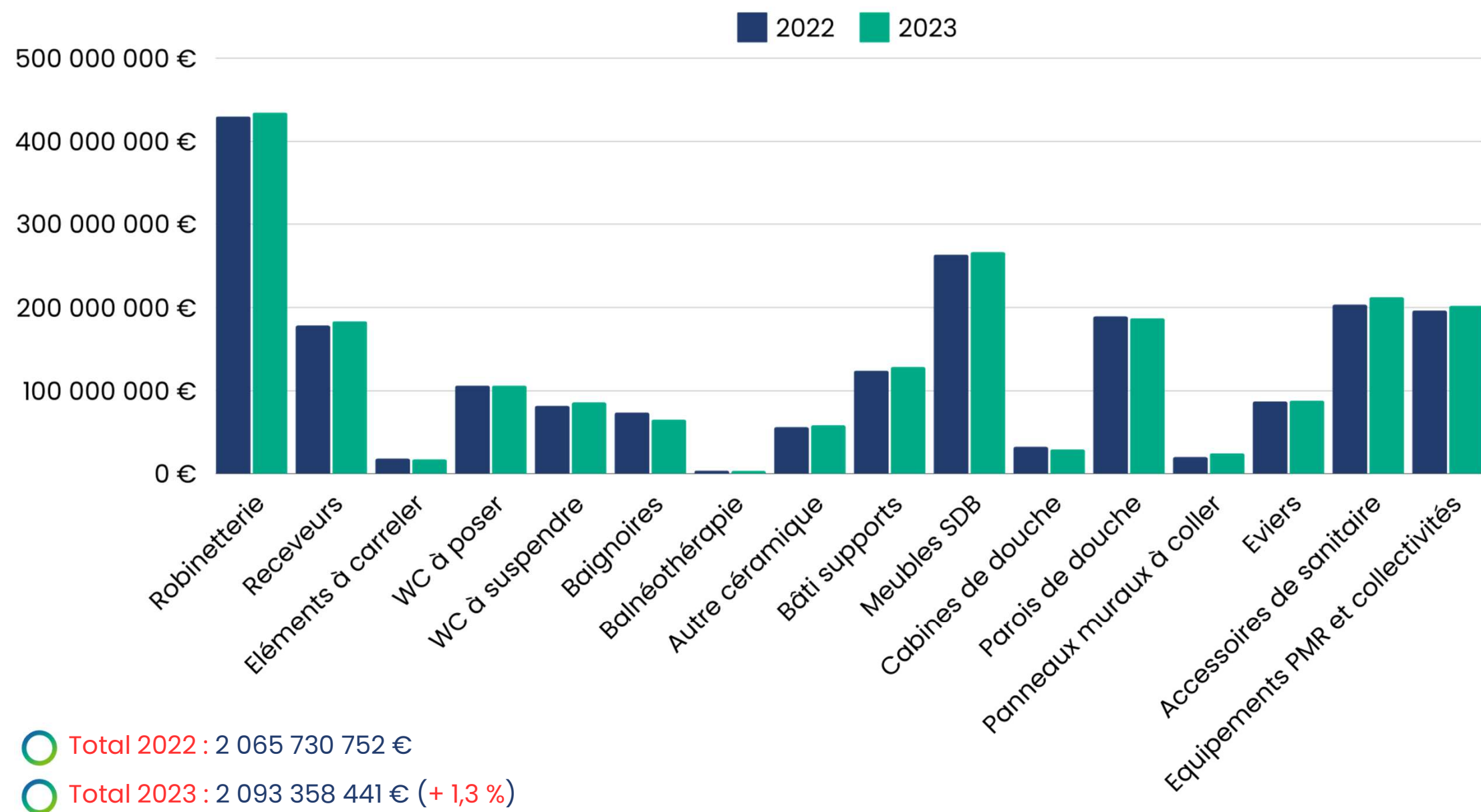
le montant moyen
des travaux
réalisés (HT)



**Nouvelle-
Aquitaine,
Pays de la Loire,
Occitanie**

top 3 des régions
avec le plus de
dossiers engagés

* Données au 12/05/2024



Robinetterie (21 % du poids total)

○ En 2022 : 430 172 262 €

○ En 2023 : 434 880 438 €

Soit une évolution de 1,1 % en 2023

Variation des prix moyens en 2023 : 6 %



Receveurs (9 % du poids total)

○ En 2022 : 178 405 022 €

○ En 2023 : 183 616 303 €

Soit une évolution de 2,9 % en 2023

Variation des prix moyens en 2023 : 7 %

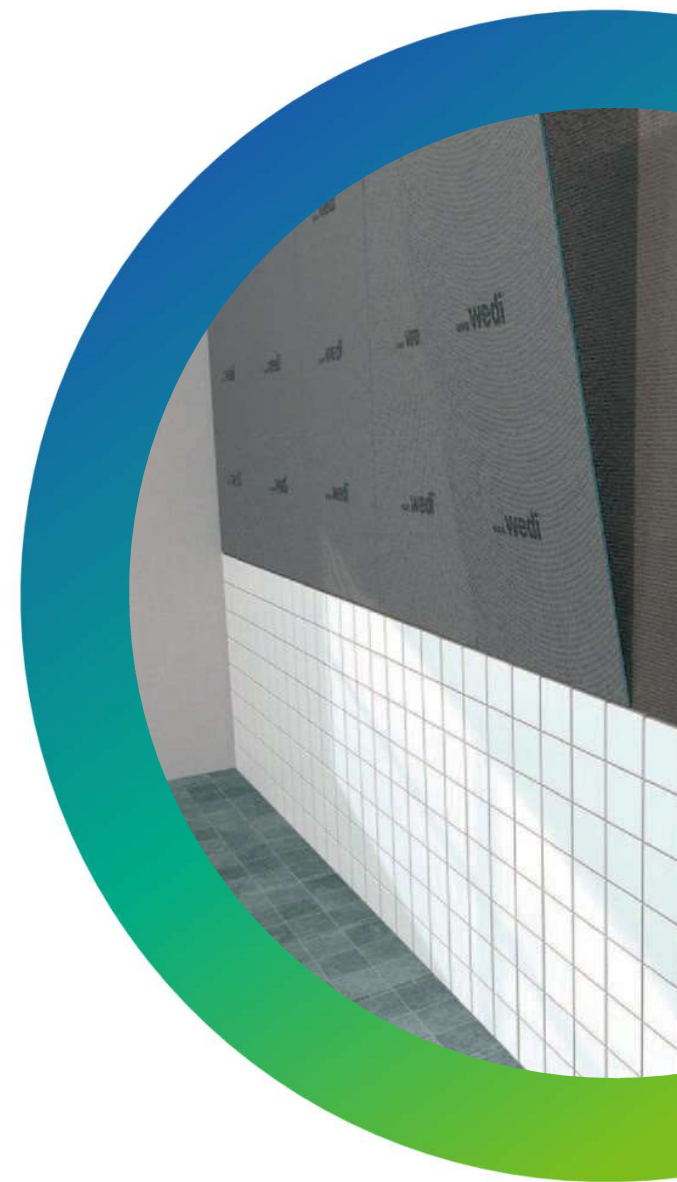


Eléments à carreler (1 % du poids total)

○ En 2022 : 18 203 829 €

○ En 2023 : 17 392 400 €

Soit une évolution de -4,5 % en 2023



WC à poser (5 % du poids total)

○ En 2022 : 106 473 967 €

○ En 2023 : 106 465 881 €

Soit une évolution de < 1 % en 2023

Variation des prix moyens en 2023 : 10 %



WC à suspendre (4 % du poids total)

○ En 2022 : 82 140 043 €

○ En 2023 : 86 139 101 €

Soit une évolution de 4,9 % en 2023

Variation des prix moyens en 2023 : 10 %



Baignoires (3 % du poids total)

○ En 2022 : 73 268 715 €

○ En 2023 : 64 772 125 €

Soit une évolution de -11,6 % en 2023

Variation des prix moyens en 2023 : 2 %



Balnéothérapie (< 1 % du poids total)

○ En 2022 : 3 920 805 €

○ En 2023 : 3 315 601 €

Soit une évolution de -15,4 % en 2023

Variation des prix moyens en 2023 : 0,1 %



Autre céramique (3 % du poids total)

○ En 2022 : 55 869 609 €

○ En 2023 : 57 903 116 €

Soit une évolution de 3,6 % en 2023



Bâti supports (6 % du poids total)

○ En 2022 : 124 398 046 €

○ En 2023 : 128 622 465 €

Soit une évolution de 3,4 % en 2023



Meubles de salle de bains (13 % du poids total)

○ En 2022 : 263 518 264 €

○ En 2023 : 266 722 849 €

Soit une évolution de 1,2 % en 2023

Variation des prix moyens en 2023 : 7 %



Cabines de douche (1 % du poids total)

○ En 2022 : 32 279 107 €

○ En 2023 : 29 281 794 €

Soit une évolution de -9,3 % en 2023

Variation des prix moyens en 2023 : -0,5 %



Parois de douche (9 % du poids total)

○ En 2022 : 189 477 998 €

○ En 2023 : 187 235 149 €

Soit une évolution de -1,2 % en 2023

Variation des prix moyens en 2023 : 8 %



Panneaux muraux à coller (1 % du poids total)

○ En 2022 : 20 135 375 €

○ En 2023 : 24 494 800 €

Soit une évolution de 21,7 % en 2023

Variation des prix moyens en 2023 : 19 %



Eviers (4 % du poids total)

○ En 2022 : 87 373 049 €

○ En 2023 : 88 255 194 €

Soit une évolution de 1 % en 2023

Variation des prix moyens en 2023 : 9 %



Accessoires de sanitaire (10 % du poids total)

○ En 2022 : 203 725 406 €

○ En 2023 : 212 364 408 €

Soit une évolution de 4,2 % en 2023



Equipements PMR et collectivités (10 % du poids total)

○ En 2022 : 196 369 255 €

○ En 2023 : 201 896 818 €

Soit une évolution de 2,8 % en 2023



Le marché en général

- Une année 2023 qui marque un recul du marché en valeur (-5,7%)
- Un effet inflation qui bien que plus modéré, a continué à générer un delta en 2023, avec un recul des ventes en volume notable (globalement 6 points d'écart, avec des ventes en volume autour de -12%)

Côté produits

- La Baignoire continue à reculer au profit de la douche
- Côté matériaux, la céramique commence à résister à la poussée du composite
- Des produits apparus récemment viennent dynamiser le marché, comme les Panneaux muraux (+28%)
- Mais d'autres peinent à s'imposer, comme le WC lavant (-volume -10% en 2023)

Côté distribution

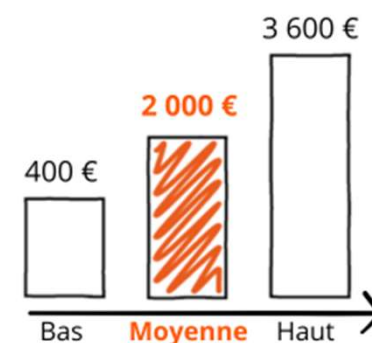
- Un effet de déstockage dans tous les réseaux
- Des ventes réseaux professionnels qui reculent davantage que les réseaux grand public, notamment en raison de la baisse des programmes immobiliers neufs
- Des ventes en ligne qui continuent à progresser

Côté marques

- Dans la plupart des segments, on observe un phénomène symétrique :
 - Les marques nationales perdent du terrain en circuits pros
 - Elles gagnent du terrain en circuits grand public, au détriment des MDD

Perspectives 2024

- Les déterminants du marché **continuent à se dégrader au 1er trimestre 2024**, notamment l'immobilier neuf et les transactions dans l'ancien
- En revanche **l'effet inflationniste** est devenu **négligeable**
- Les **perspectives socio-économiques** globales restent difficiles. Cela menace les projets d'amélioration de l'habitat, notamment ceux qui
 - Ne sont pas liés à la performance énergétique
 - Représentent un budget élevé.
- Pour rappel la réfection complète d'une salle de bains représente un budget de l'ordre de 2 000€/m²
- Pourtant, les **projets de réfection de salle de bains** restent bien présents : **26% des français auraient un projet concernant leur cuisine ou leur salle de bains en 2024** (Source : GfK)



Source : habitatpresto.com

Merci pour votre attention

Contact : Juliette Lauzac
06 62 51 72 97

ÉTATS
GÉNÉRAUX
DE LA SALLE DE BAINS
23 mai 2024

**TABLE RONDE
LES BONNES PRATIQUES DE
L’AFFICHAGE ENVIRONNEMENTAL
DES PMCB**





Experts table ronde



Yves **Dudognon**
SGDBF



Damien **Cuny**
KOMPOZITE



Jacques **Chevalier**
INIES



Philippe **Gruat**
AIMCC





Yves Dudognon
SGDBF

GT Datas environnementales Coédis

- Il est rattaché à la « Commission Environnement de COEDIS » que je préside cette année. Ce GT « Données environnementales » fait un lien entre les besoins des distributeurs et leurs fournisseurs fabricants, en allant plus loin que les données purement réglementaires que l'on trouve aujourd'hui dans le format d'échange « FabDis » (format défini entre Fabricants et Distributeurs), et a débuté ses travaux avec le syndicat de fabricant IGNE (Alliance des industriels qui proposent des solutions électriques et numériques pour donner vie et animer le bâtiment au service de ses occupants).

A l'heure où la « data » devient une valeur importante, en particulier sur les caractéristiques liées au développement durable des produits, et où divers « systèmes de notation » se développent (l'Autorité de la Concurrence s'est d'ailleurs saisie dernièrement de ce sujet), comment un Syndicat de distributeurs comme COEDIS se positionne ?

- Deux aspects importants dans cette question : la donnée, et ce qu'on peut en faire dans un cadre respectant la concurrence.
- Il faut avant tout bien définir la « data », ce qu'elle recouvre, d'où elle est issue, comment elle doit être interprétée, quelles sont ses limites.
- En tant que distributeur, c'est à nous que le client final va s'adresser pour comprendre la portée de la data, et encore plus dans le domaine encore nouveau et donc mal maîtrisé du développement durable.
- Nous avons donc besoin de données fiables, explicites, de la part de nos fournisseurs pour pouvoir offrir un choix éclairé à nos clients, sans « greenwashing ». L'Europe vient d'ailleurs de publier en mars une Directive contre l'écoblanchiment.

De nombreux distributeurs sont déjà engagés dans des systèmes d'affichage environnementaux, à travers des « scores » ou autres. Début avril, Saint-Gobain Distribution Bâtiment France a présenté sa « démarche AGIR », comment cette démarche a été conçue, et est-ce un « score environnemental » ?

- Non, il ne s'agit pas d'un « score » ou de l'application d'une note sur des produits que l'on trouvera chez Point.P ou CEDEO, ou à terme chez d'autres enseignes de SGDBF.
- Pas de notes donc, mais une sélection de produits, identifiables dans notre offre par une étiquette « AGIR », sélection basée sur une approche multicritères.
- Cette démarche a été coconstruite avec des industriels fournisseurs, selon une méthodologie établie en collaboration avec le cabinet ICARE by Bearing Point.
- La démarche AGIR est sélective, multicritères et adaptée à chaque catégorie de produits. Elle se base sur 4 piliers représentant 2 types d'impacts : meilleur pour l'environnement (Energie & Carbone, Ressources & Circularité), et meilleur pour les personnes (Santé & Sécurité sur les chantiers, Santé & Bien-Être des occupants).
- Cette démarche est en cours, et se veut évolutive, pour permettre à tous nos clients de faire le choix des produits ayant le moins d'impact environnemental et sanitaire possible, tout en créant une dynamique vertueuse auprès des industriels fournisseurs et accélérer leur démarche d'amélioration des impacts environnementaux et sanitaires de leurs produits.
- Enfin, dans le cadre de cette démarche de sélection multicritère, et pour faire le lien avec les autres intervenants, nous avons bien sûr besoin de données fiables.



Damien Cuny
KOMPOZITE

Retour sur l'affichage environnemental des plateformes SGDBF : quel rôle joue l'entreprise Kompozite ?

- Rôle de facilitateur pour passer de la théorie à la pratique et rendre interopérables la base INIES et le système d'information produits (PIM) du distributeur
- Kompozite travaille à l'échelle de la référence produit : nous éclatons les 4.000 FDES de la base INIES sur près de 140.000 références actives et nous assurons leur mise à jour en temps quasi réel
- Kompozite manipule également la donnée des configurateurs, notamment pour les équipements techniques comme les chaudières, les radiateurs ou les pompes à chaleur. Jacques Chevalier sera mieux placé que moi pour parler des configurateurs, mais cela nous permet de fournir au distributeur une donnée environnementale précise et dimensionnée à la puissance de la machine.

Pourquoi la FDES doit être au centre de la donnée environnementale des produits de construction pour les acteurs de la distribution ?

- En France, formidable opportunité de données fabricants disponibles et vérifiées au travers du programme INIES.
- Penser au-delà de l'affichage environnemental : dans 5 ans, la donnée carbone sera aussi importante que la donnée financière pour un distributeur. Or, l'impact des produits représentent 80 à 95% de son bilan carbone. Il va donc vite être nécessaire de pouvoir justifier ses valeurs, et être prêt à être audité comme pour un bilan comptable.
- Ne pas oublier que dans la construction neuve, les clients des distributeurs (= les constructeurs) sont soumis à la réglementation RE2020 qui impose un calcul carbone de plus en plus contraignant, lui-même basé sur les FDES. Les grands comptes comme Vinci ou Colas demandent déjà aux distributeurs de fournir ces informations dans leurs contrats cadre. C'est un pari contre l'avenir de fournir à ses clients professionnels une donnée différente de celle qui nourrit le calcul réglementaire.
- Enfin sur le sujet de l'affichage environnemental, l'exemple de SGDBF montre que la FDES sait nourrir une information client de bonne qualité.



Jacques Chevalier
INIES

Quel est le rôle du programme INIES et de la base INIES ?

- Rappel de la réglementation sur les déclarations environnementales.
- Le programme INIES est l'acteur clé ayant conventionné avec l'Etat pour faire appliquer cette réglementation.
- La base INIES, la base reconnue par l'Etat.

Quelles sont les actions entreprises par la base INIES pour faire le lien entre les FDES et un affichage environnemental des distributeurs ?

- Autorisation d'accès à INIES pour la plate-forme SGDBF.
- Autorisation donnée aux déclarants de céder un droit d'usage de la marque « FDES vérifiée INIES » aux distributeurs de leurs produits.
- Echanges sur les bonnes pratiques avec des distributeurs (SGDBF, Frans Bonhomme par exemple) et avec les fabricants pour faciliter le lien entre FDES et affichage environnemental sur un produit

Pourquoi utiliser les FDES comme support à un affichage environnemental ?

- Une réglementation française (et bientôt européenne) qui cadre les informations environnementales que les fabricants doivent fournir : un référentiel commun normalisé.
- Des données du marché (par opposition à des bases de données génériques)
- Près de 4000 FDES disponibles (plus grosse base de données sectorielles dans le monde) + les configurateurs
- Couvrent un large spectre de thématiques environnementales (changement climatique mais aussi ressources, déchets, eau, impacts sur les écosystèmes...), une vision holistique (multicritère et sur l'ensemble du cycle de vie) indispensable pour une démarche sérieuse

Quels sont les freins à l'utilisation des FDES pour l'affichage environnemental ? (Un peu moins consensuel et plus technique)

- Les résultats de la FDES sont exprimés par unité fonctionnelle, celle-ci peut inclure plusieurs produits ou références commerciales : lien article vendu/FDES pas toujours simple
- Le produit distribué est parfois issu de plusieurs fabricants (produit générique)
- Encore beaucoup de produits non couverts par une FDES
- Il faut que les distributeurs jouent le jeu d'exiger les FDES et de produire des FDES sur leurs MDD.



Philippe Gruat
AIMCC

Spécificités PMCB : Que pensez-vous des scores

- Le seul score carbone au niveau du produit n'a pas de sens

La donnée carbone des produits vient profondément modifier les modes constructifs : très importante, elle ne saurait toutefois faire oublier que d'autres données importantes – techniques, économiques et environnementales - des produits restent à prendre en considération dans la conception des ouvrages : en particulier, leurs autres impacts sur la santé et l'environnement, leurs propriétés mécaniques, leurs performances thermique et acoustique, leur sécurité incendie, leur durabilité, leur disponibilité, leur coût d'achat et d'entretien...

- D'ailleurs, la réglementation environnementale du bâtiment RE2020, qui exige des ACV et fixe des seuils carbone à ne pas dépasser, fixe à juste titre ces exigences au niveau des ouvrages et non pas au niveau des produits, laissant la liberté au concepteur :
- Tout en faisant en sorte que l'ouvrage dans l'ensemble respecte les seuils légaux d'empreinte carbone, d'effectuer les meilleurs compromis entre le critère carbone et les autres critères environnementaux, techniques et économiques de l'ouvrage.
- De choisir entre plusieurs combinaisons de produits performantes du point de vue du critère carbone, ces combinaisons performantes au niveau de l'ouvrage n'étant pas forcément constituées des produits individuellement les plus performants sur ce critère.

Un « carbon score » largement médiatisé

des produits de construction et focalisé sur le seul critère carbone répandrait donc une idée fausse de l'acte de conception des ouvrages et viendrait contredire dans son principe la liberté laissée au concepteur et sa compétence pour choisir les meilleures combinaisons de produits du point de vue de tous les critères de performance de l'ouvrage.

Par exemple, il pourrait engager à préférer une fenêtre simple vitrage à une fenêtre double vitrage à partir du moment où la première possède un contenu carbone moins élevé, alors même que la seconde procure des bénéfices bien supérieurs en termes d'isolation thermique.

Que faites-vous en tant qu'industriels ?

Les industriels se sont engagés, filière par filière et entreprise par entreprise, dans des programmes ambitieux de décarbonation de leurs produits, de manière à satisfaire aux objectifs de réduction de 50% des émissions d'ici à 2030. Le Président de la République vient de confirmer cette priorité nationale et d'engager les industriels à accélérer encore cette dynamique. Et par la production de FDES.

Un « carbon score », en pénalisant les produits de construction moins bien notés, irait à l'encontre de l'objectif du Président de la République en décourageant les projets de décarbonation relatifs à ces produits et en engageant les industriels, déjà affectés par de fortes augmentations de coûts et perspectives de réductions d'activité, à stopper leurs activités en France, ouvrant la voie à des importations de produits non soumis à de telles pénalisations.

Que pensez-vous des initiatives présentées ?

- La position AIMCC est tout à fait cohérente avec INIES à laquelle nous participons en étant vigilant sur la propriété de nos données
- Il en est de même avec les actions de Kompozite, avec une réserve/remarque sur la PEF qui est une méthode la norme européenne 15804 a été révisée pour être alignée mais s'arrête avant le classement des produits car nous ne sommes qu'un composant et pas un produit fini
- AGIR ne fait pas de notation, c'est une sélection multicritères clairement affichée : AGIR respecte la non-consolidation de critères qui n'ont rien à voir comme cela a été tenté par certains.

Mais le RPC (Règlement des produits de construction) va modifier les choses puisqu'il va se mettre en place progressivement dans les 10 années à venir, famille de produits par famille de produits : heureusement c'est la norme EN 15804 qui va s'appliquer. Pour nous Français, l'avantage de disposer ou produire des FDES nous permettra de nous adapter d'autant plus vite.

Enfin, le produit final de la construction restant l'ouvrage (et non pas le matériau), les industriels restent favorables au label au niveau de l'ouvrage pour reconnaître leurs performances environnementales.

afisb & coedis

présentent la 8^{ème} édition des

ÉTATS GÉNÉRAUX DE LA SALLE DE BAINS 23 mai 2024

AIMCC

inies

kompozite

AF
l'Ameublement
français

gifam

Uniclimate

SYNDICAT DU
LUMINAIRE
GIL

EvoLis

TCO