

BRICOLAGE

Voici la carte du "Made in France"

La première carte du bricolage "Made in France" est dans ce numéro (elle existe aussi en poster !). **P. 12**



ANNIV'

PromoJardin à la fête, le marché beaucoup moins

PromoJardin a fêté dignement ses 50 ans mais annonce un début d'année jardin difficile (- 14 %). **P. 36**

30 328 exemplaires

ACPM
DIFFUSION

Mise en distribution certifiée

N° 18 | Juillet-Août 2022

Bricomag
Collection **HABITAT**

habitat.zepros.fr

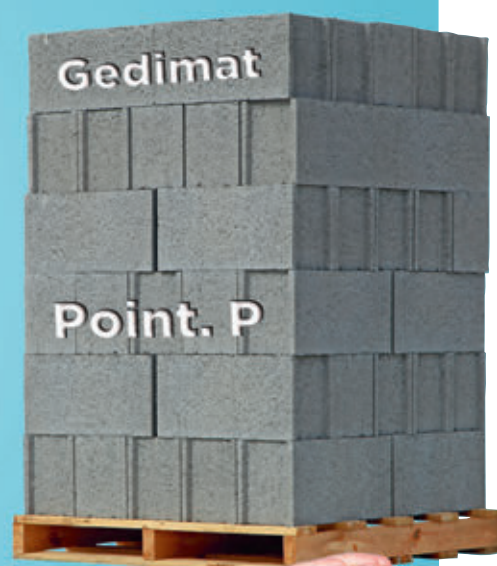
zePROS

INCOGNITO
a testé
6 magasins

Le comparatif de l'été :
devis, outillage, conseils

Négoce - GSB- Discount

Grand MATCH du bâti



Incognito c'est elle !
Elle veut construire
une POOL HOUSE...
et c'est pas gagné !

Edouard Rousseau
DEPUIS 1934



Design



Élégance



Des gammes certifiées



Qualité

Sécurité

Durabilité

Marque de robinetterie française depuis 1934

www.edouard-rousseau.fr



ÉDITO

Pierre Dieuzeide
Rédacteur en chef

Oser les « jeunes de cœur »

« **Q**uand je serai vieux, je serai insupportable, sauf pour mon lit et mon maigre passé », chantait Brel. Mais tais-toi donc, Grand Jacques, que connais-tu des seniors en entreprise ? Sais-tu, Grand Jacques, que dans le secteur de la distribution brico jardin, les « vieux » sont souvent perçus par les clients jardiniers comme les tenants d'un savoir-faire, des connaissances des règles de l'art ; idem pour le brico. D'ailleurs les clients seniors causent plus facilement aux vendeurs qui ont de la bouteille. Je ne suis pas en train de prêcher pour la retraite à 80 ans à taux plein ! Non, non... Ça, c'est affaire d'économie politique, mais je note juste que certains seniors aimeraient bien continuer à bosser en magasin, en temps aménagé bien sûr, pas dans les mêmes conditions peut-être... Mais qu'au final, ce serait vertueux pour tout le monde. Tenez, par exemple, lors de notre table ronde sur le jardin, les distributeurs ont tous évoqué le manque de transmission de la connaissance potagère ; voilà une mission pour les « vieux ». Sinon, « un départ à la retraite sans transmission, c'est une perte sèche, une bibliothèque qui brûle », comme disait Didier de Stabenrath, DRH de ManoMano, lui-même doyen de la start-up et qui vient de partir en retraite. Alors qu'est ce qui nous empêche d'intégrer des seniors volontaires ? La loi ? Non, car il existe des systèmes de cumul emploi-retraite et d'autres assouplissements sont prévus. En réalité, il faut oser ! Comme ce manager du B&Q de Malden, près de Londres, qui se retrouva devant Syd Prior, un candidat de 76 ans ! Et il l'a embauché ! Fou ? Non, car Syd est resté 21 ans ! Oui, vous avez bien lu, il est parti en retraite à 97 ans. Et on ne peut pas dire que le vieux sage du magasin a pris la place d'un jeune... Lui qui déclarait que « travailler avec des personnes de tous âges donne aux jeunes la chance d'apprendre un peu d'un ancien comme moi, et ils m'aident à rester jeune de cœur ».

Voilà, c'est ça le truc, rester jeune de cœur... et oser. ●

L'IMAGE DU MOIS



Une médaille
pour le chef de rayon !
Son truc a bien marché...

SOMMAIRE

ACTUALITÉS

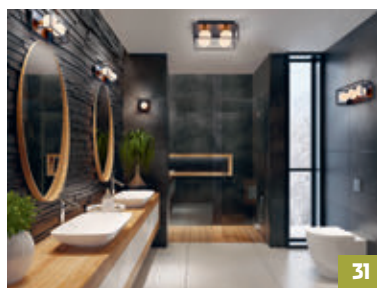
Distribution	4
Vos régions	14

INCOGNITO

Le grand match des cours matériaux	16
------------------------------------	----

MARCHÉS BRICOLAGE

Tableau de bord	25
Marchés	26
Nouveautés	27



Ledvance, la marque d'éclairage qui monte



Le salon Spoga+Gafa réussit son retour

MARCHÉS DÉCORATION

Tableau de bord	29
Nouveautés	30
Marchés	31

MARCHÉS JARDIN

Tableau de bord	33
Nouveautés	34
Vos marchés	36

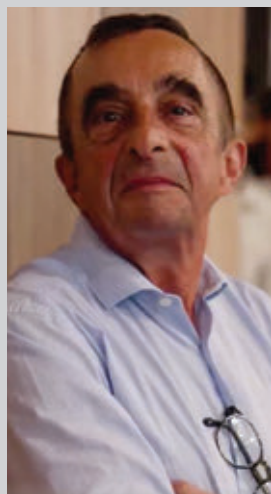
MANAGEMENT

Toutes les aides pour éviter un dépôt de bilan	38
--	----

Vite!

C'EST LA QUILLE

Premier départ en retraite chez ManoMano



ManoMano perd l'un de ses officiers sur le champ de bataille de l'âge. Didier de Stabenrath, Head of People Operations chez ManoMano, part avec les honneurs d'une fanfare. Cet ancien officier cravate verte (Légion étrangère) aura fait de l'honneur et de la fidélité à cette jeune enseigne son credo. Azimut au Sud pour une deuxième jeunesse. Rompez!

... Et chez le très jeune Zepros Habitat!

Nous aussi, nous perdons la générale en chef du commerce de Zepros Habitat. Laurence Aurel, qui nous avait rejoints en même temps que Bricomag, nous avait promis dix-huit mois d'aide avant de faire valoir ses droits. Promesse tenue. Avec elle, nous avons doublé de volume. On rappelle que Laurence Aurel avait débuté chez Market, fréquenté RBJ Rayons Brico Jardin, bossé pour Univers Brico Jardin pour finalement rejoindre Bricomag et Marie-José Nicol. Tout le marché la connaît et personne ne l'oubliera! Elle a même pris le temps de seconder Sophie Baticle qui la remplace et qu'on accueille avec plaisir.



AND THE WINNER IS...

Brico, Jardin: les champions des avis clients 2022

Les prix de la Meilleure Satisfaction Client 2022 ont été décernés fin juin à Bricoman, Bricolex et Weldom côté enseignes de brico, et aux Compagnons des Saisons, J'DEA et Truffaut côté jardineries.

Bricoman champion des avis clients dans la catégorie bricolage! C'est un peu surprenant car l'enseigne d'Adéo s'escrime à se présenter comme un négoce. Mais il n'en reste pas moins qu'au calcul des avis clients Google, Bricoman est en tête du brico. Ce prix organisé par la société Wizville est basé sur les avis clients du célèbre moteur de recherche et permet de mettre en valeur des enseignes souvent oubliées (à tort) par les autres

trophées. Ainsi, Bricolex décroche une médaille d'argent avec certes seulement 1100 avis récoltés (contre plus de 18000 pour Weldom et 6000 pour Bricoman...), mais c'est un peu comme les sondages: à partir de 1000 avis le résultat devient déjà significatif. Chez Weldom, on a vite réagi pour la voix de Lucie Fréal, directrice marketing stratégique: « Cette récompense vient saluer la proximité relationnelle que chaque magasin entretient avec ses habitants. [...] Pour Weldom, c'est un vrai premier pas vers la digitalisation de la satisfaction client. »



Stéphane Drecq et Jean-Christophe Gaudin (J'DEA).

Côté jardinerie, les deux premiers ne sont pas les plus grands réseaux, mais sont visiblement très appréciés... C'est le cas pour Les Compagnons des Saisons (Inedis Referencia) qui décroche

la première place, et de J'DEA, le réseau animé par Frédéric Delattre qui décroche l'argent sous le nez de Truffaut! À noter que le site wizville.com publie les résultats magasin par magasin. ●

MONTÉE EN COMPÉTENCES

F. Rambaud, stratège en chef chez Brico Dépôt



Il coordonnait la stratégie de Brico Dépôt depuis deux ans... Désormais, Fabien Rambaud la dirige et intègre le comité de direction de l'enseigne sous les ordres directs du directeur général Laurent Vittoz. Sur la feuille de mission de Fabien Rambaud, il est sans doute écrit en rouge: New Low Cost. C'est le nom de la stratégie de Brico Dépôt qui veut réinventer le discount brico dont il a été le héros ces dernières années. Et Laurent Vittoz, directeur de l'enseigne, d'expliquer que l'expertise et la richesse d'expérience dans le secteur du retail de

Fabien Rambaud «représentent de réels atouts pour l'élaboration, l'accélération et la concrétisation» de cette stratégie New Low Cost.

Parcours sans faute!

Âgé de 49 ans, le nouveau directeur est diplômé de Centrale à Nantes. D'abord ingénieur design pour CarnaudMetalbox en Grande-Bretagne, il devient ingénieur de production au sein du groupe L'Oréal. S'ensuit de nombreuses expériences en production et logistique dans le groupe français, puis il rejoint la société de conseil Kurt Salmon en tant que Senior Manager et poursuit en 2016 avec Stanwell Consulting. À ces postes, il accompagne «des enseignes du retail alimentaire, de la distribution spécialisée et du low cost dans la construction». En octobre 2020, Fabien Rambaud avait rejoint Brico Dépôt pour occuper les fonctions de coordinateur des projets stratégiques. ●

C'EST MOINS PIRE...

Marché brico: avril et mai presque à niveau

Un mois d'avril en chute mais pas tant que ça, un mois de mai au même niveau que l'an dernier... Les nouvelles s'améliorent sur le front des magasins de bricolage (source: FMB/Banque de France). Le marché est encore négatif en avril, de -3,58% en valeur et du double en volume, mais il faut se souvenir que le marché en avril 2021 était à +220% et en avril 2020 à -60%. Aberrant. Dès lors, il faut chercher une année «normale» pour tenter une comparaison, et c'est 2019 que l'on retient. À ce jeu, avril 2022 est à +20% comparé à avril 2019... Donc pas

si mauvais finalement. Autre élément de satisfaction à mi-chemin de l'année: on a quitté les mois à -10%. Mai est même presque positif... à -0,28% en valeur, soutenu, il est vrai, par l'inflation. En réalité, le marché a glissé d'un peu plus de 5% en volume. Ce mois de mai est à +15% comparé à 2019. En étant optimiste, on pourrait détecter dans ces chiffres de bons signes... Le début de la fin de la chute? Mais il faut rester prudent car le marché n'a jamais été aussi peu lisible, et on est à plus de -7% depuis le début de l'année. Côté jardin... c'est pire! ●



NOUVEAU!
NOUVEAU!
NOUVEAU!

OBJECTIF MUR

MIEUX RÉNOVER POUR MIEUX DÉCORER !

Nos SOLUTIONS Pour

renover et protéger vos murs intérieurs

ÉTAPE

1

REMETTRE À NEUF

RELIEFS INTISSÉS À PEINDRE



- ✓ Répare les défauts d'aspects
- ✓ Résiste à l'eau

TOILES LISSES À PEINDRE

- ✓ Lisses & prépeintes
- ✓ Murs & plafonds
- ✓ Pour un mur comme neuf
- ✓ Ultra blanc & opaque
- ✓ Facile à poser

2X PLUS COUVRANT

Les toiles lisses **OBJECTIF MUR** sont

Fabrication Française
100% RECYCLÉES

ÉTAPE

2

POSE SIMPLIFIÉE

COLLES ORDINAIRES

- ✓ Tous supports
- ✓ Toutes matières
- ✓ Ne coule pas
- ✓ Prête à l'emploi, murs et plafonds
- ✓ 1^{ère} accroche forte, permet l'ajustement à la pose



COLLES RENFORCÉES

- ✓ Sur vos murs abimés, appliquer les toiles lisses ou les reliefs à peindre.
- ✓ Pour une adhérence parfaite, utiliser nos colles spéciales toiles et papiers peints.



Les colles **OBJECTIF MUR** sont

Fabrication Française
ÉCO CONCUS
acrylique

ÉTAPE

3

FINIR ET PROTÉGER

BLANC DE FINITION

- ✓ Finition velours
- ✓ Saturation totale du support
- ✓ Facile d'entretien: lessivable
- ✓ Solution à appliquer sur toiles lisses de rénovation et reliefs à peindre



CIRE DE PROTECTION

- ✓ Finition mate
- ✓ Protection durable des toiles & papiers peints
- ✓ Adaptée aux pièces d'eau (cuisine, salle de bain...)



Après l'application du BLANC de finition, idéal pour protéger des taches et de l'usure du temps

Les produits de finition **OBJECTIF MUR** sont

Fabrication Responsable
BIO SOURCÉS

AQUILIA
EXPERT DU MUR DEPUIS 1998

RÉSULTAT GARANTI

Contact: adv@aquilia.fr - Tél. 05 57 26 93 33

GENTLEMEN

Gedex/Gedimat: Frédéric Ondet remplace Yves Martin-Delahaye

Arrivé au sein de la coopérative en 1989, Yves Martin-Delahaye vient de céder son siège de président du directoire à Frédéric Ondet, jusqu'à présent directeur général adjoint.

À Levallois-Perret (Hauts-de-Seine), une page est en train de se tourner au siège de la centrale Gedex. Fournisseur officiel de la Fédération française de rugby et du Top 14 depuis dix-sept ans, le groupement d'indépendants voit sa gouvernance évoluer. Lors de son assemblée générale à Lille du 9 au 11 juin, Yves Martin-Delahaye a transmis le ballon à « son complice de longue date », Frédéric Ondet.

Ce n'est pas véritablement une surprise. L'ex-numéro un de la coopérative avait déjà dévoilé le nom de son successeur à Lyon,



De gauche à droite : Michel Leroux, président du conseil de surveillance, Yves Martin-Delahaye, président du directoire sortant, Frédéric Ondet, nouveau président du directoire de Gedex

lors du onzième salon Gedimat-Gedibois en mars 2019. Directeur financier de 1989 à 2001, puis aux commandes du directoire, Yves Martin-Delahaye fera valoir ses droits à la retraite

« dans un an ». Durant cette période, il va accompagner Frédéric Ondet.

Comme souvent dans les grandes sociétés, la transmission se fera « en douceur, dans la conti-

nuité, mais avec un nouvel élan ». Désormais aux manettes, Frédéric Ondet aura, lui, à conduire le groupement, ses adhérents et leurs 517 points de vente (à date 467 Gedimat dont 39 en Bel-

gique et 50 agences Gedibois), ainsi que les 6 000 salariés pour transformer une nouvelle fois l'essai à l'aube des soixante ans de la coop dans six ans. ●

Stéphane Vigliandi

Vite!

RÉCRÉ

Mr.Bricolage a des enfants

Belle initiative chez Mr.Bricolage, notamment au siège où les enfants des collaborateurs étaient invités ainsi qu'au Club à Brive pour découvrir le métier de leurs parents. Quoi ? Nos parents travaillent ? Ils ne jouent pas au baby toute la journée en discutant avec des drôles de gens qu'on appelle « fournisseurs » ? Sacrée découverte...



SOCODA SANS MIOCHE

Hugues Noël préside la déco

Le groupe Socoda annonce l'élection d'Hugues Noël en tant que président de sa branche Décoration. Il succède ainsi à Jean-Luc Mioche, à la présidence depuis 2019. Hugues Noël, 51 ans, dirige la société Sud Color créée en 1985 et basée à Perpignan (66), où il débuta d'ailleurs comme salarié en 1992 !

PRISES

Jardiland équipe ses parkings avec Electra



L'enseigne de jardinage vient de signer un accord avec Electra afin d'équiper 31 de ses sites en points de recharge rapide de véhicules électriques. En tout, 300 bornes seront installées progressivement dans les principales villes de France jusqu'à fin 2024. En seulement 15 minutes, les consommateurs pourront recharger jusqu'à 300 km, en réservant leur borne

sur l'application Electra. Un quart d'heure pour flâner dans la jardinerie ! D'après Vincent Avignon, le directeur général adjoint du groupe, cet accord est « une belle preuve de notre volonté d'apporter toujours plus de services à forte valeur ajoutée à nos clients ». Un partenariat qui s'inscrit donc aussi dans le déploiement de la stratégie RSE d'InVivo Retail. ●

Laura Sonilhac

DERNIÈRE MINUTE!

Un Leroy Merlin « Cuisine & salle de bains » ouvrira bientôt ses portes à Paris

C'est à la place d'un magasin Mobalpa, au 150 avenue Emile Zola à Paris dans le XV^e arrondissement que Leroy Merlin ouvrira sans doute à la rentrée scolaire une agence « Cuisine & salle de bains », à l'instar de ce que l'enseigne a déjà testé à Nice. Sauf que là les deux univers seront rassemblés au même endroit. Les particuliers devront prendre rendez-vous. Sur place « les clients à projet » trouveront des matières, des

écrans pour voir leur projet et en calculer métrages et coûts... Mais pas vraiment de showroom. Les projets seront vendus pose comprise. ●



CHAMPION

Laurent Huntzinger est le nouveau « co-constructeur général » chez Cofaq

Ce titre n'existe pas ! C'est un clin d'œil pour nommer, dans l'esprit, le rôle qui attend le nouveau directeur général de Cofaq et ses équipes de permanents. Co-construire avec les adhérents sans oublier d'aller en immersion dans leurs points de vente. C'est l'acte III de la reprise en main de Cofaq par ses adhérents, reconquête emmenée par Éric Champion, président de la coopérative depuis septem-

bre 2020. La nomination officialisée de Laurent Huntzinger met fin à une grosse année de transition (acte II), après une reprise en main de la centrale (acte I) où les adhérents ont pris place dans les différents comités qu'ils ont créés.

Approche collaborative

Bien sûr, il y a eu de nombreux départs au sein de la centrale, à commencer par celui de Thierry

Anselin. Patrick Jacobs, lui, a prolongé son activité pour aider les nouveaux hommes forts à s'installer. « *Ce changement de gouvernance, explique-t-on chez Cofaq, s'est accompagné de la volonté d'instituer une façon de fonctionner plus collaborative.* » Des comités stratégiques métiers de Cofaq ont été constitués. « *Ils sont appelés à évoluer avec une plus grande diversité de leurs membres, en intégrant aux côtés des adhérents et des permanents du siège.* » Cette co-construction va jusqu'aux négociations d'achats, avec « *les quatre-vingts fournisseurs les plus importants* », qui sont réalisées « *avec une équipe associant le chef produit et un ou deux adhérents référents pour prendre en compte la réalité du terrain dans les décisions finales* ». Cette réalité du terrain, cet enracinement est une obses-

sion (bien légitime) pour les adhérents emmenés par leur président.

Parcours d'intégration

D'ailleurs ils ont décidé de concevoir un parcours d'intégration de quinze jours chez les adhérents pour tous les nouveaux collaborateurs de la centrale, afin de renforcer leur connaissance du métier de la distribution quincaillerie et consolider leurs liens avec le réseau. Finalement, Cofaq remet le point de vente et ses clients au milieu du village, la centrale retrouve sa place, à la sacristie. Comme disait Rousseau : « *L'on est jamais bien quand on n'est pas à sa place; et, dès qu'on en sort, on ne sait plus comment y rentrer.* » Voilà Laurent Huntzinger et ses équipes, « les permanents », prévenus. Co-construire oui, mais pas au-delà. Les per-



manents experts dans leur domaine emmèneront leur savoir, leurs idées... les adhérents les demandent du terrain, l'expérience et la réalité. Maintenant, Cofaq a du pain sur la planche avec au programme digital et RSE... comme tout le monde ●

Pierre Dieuzeide

Laurent Huntzinger et son équipe

Laurent Huntzinger, 49 ans, directeur général depuis mars 2022, avait auparavant piloté, durant près de six ans, la région Est pour les enseignes Dexis et Prolians au sein du groupe Descours & Cabaud. C'est un territoire qu'il connaît bien pour y avoir également collaboré entre autres avec les groupes Koné et IPH-Brammer (enseigne Orexad-Brammer). Qualifié volontiers de « *manager solidement opérationnel, agile et résilient* » par la coopérative, Laurent Huntzinger a terminé de constituer un nouveau comité de direction d'une dizaine de membres. Parmi les nouveaux entrants dans l'entreprise : David Grall aux fonctions de directeur commercial.

S. Vigliandi

COFAQ EN CHIFFRES

- 382* sociétés adhérentes
- 895* points de vente
- 8 marques-enseignes : Master Pro, Master Mat, Securom, BigMat Magasin Pro, Épagri Campagne, Épagri Élevage, BricoPro et Le Carré du Bricolage
- 10 000* collaborateurs
- 3 plateformes logistiques

(Source : groupe Cofaq) -
* Chiffres au 15 avril 2021

PROXXON Outillage de caractère!



Visitez-nous au
salon de Cologne
Hal 10.2, allée F 020/G 021
du 25 au 28 septembre 2022!



PROXXON
INDUSTRIAL

Pour plus d'informations:
contact@proxxon.fr • proxxon.com

Vite!

GRILLÉ

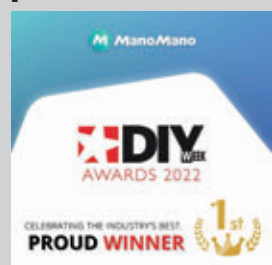
Le faux concours du faux Leroy Merlin

Je reçois pour la 4ème fois depuis ce matin un lien vers un concours de fête de père de @leroymerlin pour gagner un des 5000 barbecues mis en jeu. Un lien qui mène vers un site hébergé en Russie (rui) qui mène vers une page d'erreur... A mon avis, ne cliquez pas... c'est touché



Au moment de la fête des Pères, un faux concours Leroy Merlin a circulé sur WhatsApp permettant de faire gagner 5 000 barbecues. Il fallait pour cela laisser ses coordonnées bancaires, histoire de régler les frais de transport, nous apprend *La Voix du Nord*. Mais l'adresse de correspondance était en Russie... « Et alors ? », diront les mauvaises langues, Leroy Merlin aussi est en Russie ! Mais non, c'était bien une arnaque.

CHAMPION D'EUROPE ManoMano doublement primé



La place de marché française a été élue « Retailer de l'année » (dans la catégorie plus de 50 ME de CA) par nos confrères du site DIY Week au Royaume-Uni. Par ailleurs, ManoMano décroche le German Brand Award 2022 "Winner" dans la catégorie « Excellent Brands - Tools & Gardening ». C'est un peu pompeux dit comme ça, mais cette récompense sur le design, le marketing et la communication est prestigieuse outre-Rhin. « C'est la confirmation que nous avons choisi la bonne stratégie de marque et de communication pour notre présence en langue allemande », déclare Quentin Feugere, directeur national allemand chez ManoMano. Le jury a notamment salué l'humour de ses vidéos.

HAUSSE DE SALAIRE

Les salariés d'InVivo Retail... sont augmentés

Les salariés des Gamm vert, Delbard ou Jardiland, succursales d'InVivo Retail, bénéficient d'une augmentation des salaires pouvant aller jusqu'à 5,5% pour les rémunérations les plus basses. Cette mesure concerne en réalité 90% des collaborateurs d'InVivo, à savoir 9 000 personnes. Le communiqué du groupe précise que « l'in-

flation devrait atteindre cette année des taux record », et que le groupe, « en concertation avec ses partenaires sociaux, a pris des mesures fortes pour revaloriser les salaires de ses collaborateurs ». En pratique, les salaires sont revalorisés suivant une grille dégressive en fonction du niveau de rémunération. Les 9 000 bénéficiaires français verront leurs

émoluments annuels croître de 675 € à 1 100 €. « Au vu du choc que nous subissons actuellement, et qui touche de plein fouet nos activités, il me semblait essentiel de prendre des mesures pérennes pour aider nos collaborateurs à surmonter cette nouvelle crise », indique Thierry Blandinières (photo), directeur général du groupe InVivo. ●



PRIME À LA RÉNOVATION

La Maison Saint-Gobain s'associe à Heero



Il n'allait pas laisser Leroy Merlin tout seul ! Le groupe Saint-Gobain, via sa Maison Saint-Gobain qui chapeaute sa distribution, lance un service d'aide aux particuliers pour qu'ils ne passent pas « à côté de subventions pouvant aller jusqu'à 50% du montant des travaux ». En somme, les personnes éligibles aux primes type MaPrimeRénov' peuvent obtenir en 3 minutes « une estimation des aides et primes, un seul point d'entrée pour l'obtention des certificats

d'économie d'énergie et MaPrimeRénov', et un accompagnement pour le financement du reste à charge », explique Romain Villain, directeur marketing et des études de Heero. Et comme par ailleurs La Maison Saint-Gobain joue le rôle d'intermédiation avec des artisans RGE, sa position devient stratégique. On rappelle que Leroy Merlin a créé un service PrimRenov où l'enseigne devient mandataire en lieu et place des particuliers, trouve les artisans et bien sûr les produits. Ce marché est stratégique car le nouveau gouvernement renforce les aides : les Français, selon un sondage d'Heero, veulent réaliser des travaux de rénovation énergétique dans leur logement, d'abord pour économiser l'énergie pour 79 % d'entre eux, puis pour gagner en confort (66 %), et enfin afin d'agir pour le climat (35 %). ●

LE PARADIS C'EST ICI

Eurea lance le magasin Mon Eden

La coopérative agricole qui détient des franchises Gamm vert annonce l'ouverture d'une nouvelle enseigne de 700 m² spécialisée en mobilier outdoor et barbecues, avec un site de vente éponyme. Au menu : tables, chaises, canapés, fauteuils, parasols, lumi-

naires, barbecues, braseros, cuisines d'extérieur. « Notre équipe sélectionne des produits contemporains et design auprès des plus grandes marques : Fermob, Emu, Talenti, Fatboy, Weber, Ofyr et beaucoup d'autres encore... », énumère la coopérative. ●



SATISFACTION

Kbane traite mieux les avis de ses clients

L'enseigne Kbane du groupe Adeo demande mieux l'avis à ses clients. La preuve : son taux



de réponses aux enquêtes clients a augmenté de 300 % avec un NPS (Net Promoter Score, ou taux de recommandation émis par les clients) en hausse de 20 points, explique la société Custplace, pas peu fière puisque c'est elle qui a retravaillé toute la gestion des avis clients de l'entreprise. Depuis, 90 % des agences Kbane du réseau ont

rejoint le « club 4 étoiles » des avis Google My Business. La demande des avis aux clients devient un sujet sensible car si c'est toujours intéressant de le faire, les consommateurs sont « saoulés » de questionnaires. Selon Custplace, le nombre de demandes d'avis clients a d'ailleurs été multiplié par 1,5 en à peine trois ans. Seuls 25 % des

consommateurs répondent, en moyenne, à ce type de demande... Donc mieux vaut savoir demander ! « Nous avons opté pour des questionnaires beaucoup plus courts et synthétiques », explique Nicolas Marette, CEO de Custplace... Tout en retraquant les réponses avec celles obtenues pas La Poste et autres. ●



Rubson
POWER
PURE

TOUTES LES MOUSSES NE SE VALENT PAS!

Flashez
et regardez le
film démo!



POWER + PERFORMANT

21 L d'expansion

Rubson + RESPONSABLE

98%
BOUCHON RECYCLÉ

25%
MÉTAL RECYCLÉ

**SANS ÉMISSION
D'ISOCYANATES***

*Sans émission d'isocyanates dans l'air lors de l'extrusion de la mousse.

MARQUE A
= 13L d'expansion



MARQUE B
= 15L d'expansion



**21L pour
500ML!**



Tests réalisés en conditions réelles au centre technique Henkel

Bienvenue dans une maison saine



BILAN E-COMMERCE 2021

Les Français commandent sur smartphone !

Classement des sites e-commerce

Visiteurs uniques moyens par mois
T1 2022

Amazon	35 449 000
Leboncoin.fr	27 843 000
Cdiscount	20 354 000
Vinted	16 490 000
Fnac	15 730 000
E.Leclerc	13 359 000
Booking.com	13 313 000
Carrefour	13 285 000
Lidl	12 827 000
Leroy Merlin	12 431 000

TOP 3 des écrans utilisés

1 Ordinateur	-11pts vs 2020	78%
2 Mobile	+16pts vs 2020	59%
3 Tablette		17%

La Fédération du e-commerce et de la vente à distance vient de dévoiler des chiffres clés concernant le e-commerce en 2021.

Selon la Fevad, le CA du e-commerce s'élève à 129,1 Md€ en 2021, soit 15 % de plus par rapport à 2020. Mais le montant moyen dépensé pour une vente en ligne, lui, a légèrement diminué : -0,8 % par rapport à l'année dernière, soit 60 € environ par achat. Par ailleurs, les Français achètent de plus en plus sur smartphone ! Certes, les achats sur ordinateur dominant toujours, mais 59 % des acheteurs ont fait des emplettes sur mobile en 2021. Dans le Top 15 des produits et services achetés, c'est la mode et l'habillement qui

arrivent en tête avec 60 % d'achats. La maison et la décoration sont 6^e avec 36 % de ventes en ligne. En 14^e position, on retrouve le bricolage et le jardin avec 25 %. L'indétrônable Amazon arrive en tête en termes de pénétration des sites e-commerce en 2021. En effet, 52,1 % des internautes ont effectué un achat sur ce site au cours des douze derniers mois. Concernant 2022, le site de la Fevad a également dévoilé le classement des sites de e-commerce ayant reçu le plus de visiteurs uniques par mois, pour le premier trimestre 2022. Si Amazon est toujours premier avec en moyenne 35 449 000 visiteurs, une GSB a réussi à se hisser dans le Top 10... Et c'est Leroy Merlin,

avec pas moins de 12 441 000 visiteurs par mois.

Une RSE très marquée

Pour les achats BtoB, la disponibilité en stock devient le critère clé, devant le prix et la possibilité de passer des commandes en ligne facilement. Mais ce qui marque ce bilan 2021, c'est l'importance de la responsabilité sociétale des entreprises. 81 % des consommateurs ont constaté une diminution des quantités d'emballage lors de leurs achats. En plus de la hausse de la vente et de l'acquisition de seconde main, une véritable politique d'achat en faveur du "made in France" a vu le jour suite à la crise sanitaire : 66 % des consommateurs admettent que le "made in

Top 15 des produits et services achetés

En % des e-acheteurs



Source : Baromètre Fevad / Médiamétrie, janvier 2022

France" est intégré à leurs habitudes d'achat, mais aussi qu'il est plus facilement trouvable sur la Toile qu'en magasin... Raison de plus de « e-consommer » !

Laura Sonilhac

SATISFACTION CLIENT

Et la meilleure enseigne de bricolage de l'année est...

Après une étude de marketing de www.quison-tlesmeilleures.com et In Marketing Survey, le lauréat du trophée de la Meilleure Enseigne de Bricolage de l'année 2022 vient d'être dévoilé... Et il s'agit (une nouvelle fois) de Brico Dépôt ! Élu par 4 500 évaluations de consommateurs via un questionnaire en ligne, l'enseigne s'est retrouvée en finale face à Leroy Merlin, sur la deuxième marche, et Castorama, bon troisième. Lors de cette phase finale, les consommateurs ont été interrogés en face-à-face dans des lieux de grand passage, comme les

centres commerciaux. Pour les départager, les Français ont pu les évaluer sur huit critères. Brico Dépôt a donc remporté les trois critères suivants : rapport qualité/prix, offres promotionnelles, et enfin innovation et exclusivités. Côté Leroy Merlin, les magasins ont obtenu les meilleures notes sur les critères suivants : assortiment et choix, puis l'ambiance, l'agencement et la propreté des magasins. Castorama n'a remporté aucun critère, mais s'est hissé à la troisième place grâce à sa moyenne de 8,3/10. Pour l'enseigne du groupe Adeo, la moyenne est de 8,4/10. Et pour

Bilan de la satisfaction client par enseigne de bricolage

	BRICO DÉPÔT	LEROY MERLIN	CASTORAMA	+	-
Note finale /10	8,55	8,41	8,30	8,55	8,30
1 Le rapport qualité-prix	8,77	8,34	8,28	8,77	8,28
2 Les offres promotionnelles	8,59	8,51	8,3	8,59	8,30
3 L'assortiment et le choix	8,39	8,49	8,32	8,49	8,32
4 L'innovation et l'exclusivité	8,57	8,24	8,24	8,57	8,24
5 L'ambiance, l'agencement et la propreté	8,48	8,52	8,38	8,52	8,38
6 La compétence du personnel et la qualité du conseil	8,51	8,31	8,25	8,51	8,25
7 L'ambabilité du personnel	8,56	8,37	8,25	8,56	8,25
8 Le service après-vente	8,49	8,46	8,38	8,49	8,38
Ranking	1	2	3		
Évaluations reçues	1500	1500	1500	Total	4500
1 Brico dépôt 8,55/10					
2 Leroy Merlin 8,41/10					
3 Castorama 8,30/10					

la deuxième année consécutive, Brico Dépôt rafle le trophée avec cette fois une moyenne de

8,55/10. Le directeur marketing, digital et client, Patrick Fedullo, a d'ailleurs tenu « à remercier les

Français pour leur confiance » envers leur enseigne. ●

Laura Sonilhac

PORTE-MONNAIE

Améliorer énergétiquement son logement ? Les travaux restent trop chers !

Selon une étude Drimki-BVA, respectivement spécialiste de l'estimation immobilière et société d'études, 71 % des Français estiment que le coût des travaux est le principal frein à l'amélioration énergétique de leur logement. C'est près de 75 % des propriétaires. Réalisée début juin, cette étude montre pourtant que

55 % des Français considèrent la rénovation des logements mal isolés comme la priorité des cinq prochaines années. Malgré ce constat, l'opinion du coût élevé des travaux est largement répandue, notamment chez les plus de 50 ans, où 81 % d'entre eux estiment que cette raison empêche les propriétaires d'agir.

Bien sûr, d'autres freins existent, comme l'ampleur des travaux, considérée à 31 % comme le deuxième point bloquant. Parmi les Français ayant un revenu supérieur à 3 000 € par mois, le chiffre monte à 37 %. Ensuite, c'est presque un quart des Français (23 %) qui estiment que le manque d'information sur

les diagnostics ou encore les aides apportées peuvent stopper les démarches. Pour finir, 19 % des Français considèrent que la difficulté à trouver des prestataires freine leur rénovation énergétique. Mais lorsque l'on s'intéresse à certaines catégories en détail, ce chiffre augmente. Pour les femmes, c'est

un problème à 22 %, pour les 50-64 ans, à 25 %, et pour les Franciliens, le chiffre grimpe à 26 %. Pour pallier ces freins, l'incitation la plus efficace pour faire passer les Français à l'action est claire : 44 % espèrent une possibilité de déduire une partie des frais engagés dans leurs impôts. ●

Laura Sonilhac

Jeanne, 71 ans,
vient de faire remplacer
sa baignoire par une douche sécurisée
tout en profitant du service de pose
LEROY MERLIN.

VU À LA
TV



Douche tout équipée, livrée à domicile

...

Posée en 1 journée

...

Installation sans gros travaux



par Kinedo

En partenariat avec



Rendez-vous en magasin
ou sur leroymerlin.fr

ÉVÈNEMENT

Voici la carte du bricolage "Made in France"

C'est un poster de plus d'un mètre de haut ! Zepros Habitat vous présente la carte du bricolage des produits "Made in France" à destination des acheteurs et des magasins. L'idée ? Vous aider à trouver des fabricants près de chez vous. Si vous n'avez pas reçu le poster avec votre journal, demandez-le à la centrale de votre enseigne ou connectez-vous sur le site habitat.zepros.fr car elle sera disponible en ligne dès le mois de septembre !

Après avoir organisé une table ronde sur le "Bricorico" en juillet 2021, Zepros Habitat lance la carte de France des fabricants de bricolage au sens large. L'idée ? Permettre aux acheteurs et aux directions de magasins de repérer facilement les ateliers et les usines françaises par famille de produits avec les noms des industriels. Et il y a des surprises car certaines marques ont des productions locales insoupçonnées ! Nous avons lancé un appel aux fournisseurs et reçu

une centaine de réponses. Cette carte n'est pas exhaustive mais ceux qui se sont manifestés nous ont précisé leur niveau d'engagement en termes de labels. Certains sont déclarés de fabrication française, d'autres ont décroché le label OFG (Origine France Garantie)... et nombreux produisent ou assemblent tout simplement sur le territoire français. Nous ne sommes pas des officiers de vertu à vouloir vérifier la véracité de leur production française. En revanche, nous avons demandé à chacun

de nous décrire les étapes de leur production. Ces explications seront disponibles en ligne dès le mois de septembre. Sur cette carte, des points sont plus gros que les autres : il s'agit des fabricants partenaires qui veulent mettre en avant leur engage-

ment. On les remercie car ils ont ainsi sponsorisé la carte et permis l'édition et la diffusion de cette carte qui n'est qu'un début. Dans quelques mois, nous publierons la carte du jardin "Made in France" !

Pierre Dieuzeide

Une carte... elle-même française

On ne pouvait pas réaliser cette carte sans passer par une chaîne de fabrication 100% française. De la graphiste Chloé Buquet aux routeurs en passant par l'imprimeur dont les rotos sont à Tremblay-en-France, sans oublier le Groupe Zepros basé à La Plaine-Saint-Denis. Tout est cocorico... ou presque : seul le papier vient du nord de l'Europe.



Le brico "Made in France" par famille de produits

BÂTI, AMEX

CAVATORTA FRANCE SAS
• Clôtures et grillages • Villeneuve-Saint-Germain (02)

FABEMI
• Produits préfabriqués en béton • Donzère (26)

GGI
• Produits en béton pour l'aménagement extérieur
• Grésy-sur-Aix (73)

ROCHER COUPE
• Graviers, galets décoratifs, paillages minéraux et granulats pour le bâtiment • Javené (35)

SACAMAT FRANCE
• Mortier, béton, agrégats en sacs • Rue (80)

XELLA THERMOPIERRE
• Siporex • Saint-Savin (33)

TOITURE ET CHARPENTE

BACACIER
• Gamme TUILER • Riom (63)

ISOLATION
ISONAT
• Fibre de bois flex et rigide • Mably (42)

ISOVER
• Laine de verre IBR, Isoconfort, G3, marchés techniques et laine à souffler • Chalons-sur-Saône (71), Orange (84)

RECTICEL
• Fitoforal, isolant universel de Recticel (isolation acoustique) • Bourges (18)

URSA
• Isolation minérale mur, toiture et comble
• Saint-Avoid (57)

CLOISON

PLACO®
• Plaques de plâtre, enduits et mortiers • Vaujours (93)

MENUISERIES

BURGER & CIE
• Garde-corps en sapin et en hêtre, rampes d'escalier en bois et en aluminium, escaliers • Lièpvre (68)

DROUOT INNOVATION
• Bloc-porte, portes seules, verrières pour l'intérieur
• Saint-Léger-sous-Brienne (10)

OPTIMUM SAS
• Façades de placard et rangements sous marque Optimum et Sifisa • Le Passage (47)

CHAUFFAGE, CLIM, VENTILATION

ALDES AÉRAULIQUE
• Pompes à chaleur, gamme T.One
• Châtillon-en-Vendelois (35)
• Groupe de ventilation simple flux, gamme EasyHOME et groupe de caissons simple flux centralisé, gamme EasyVEC • Vénissieux (69)

ATELIERS DIXNEUF
• Produits autour du chauffage au bois : serviteurs, range-bâches, rangements granules, protections murales... • La Romagne (49)

BDR THERMEA (DE DIETRICH)
• Pompe à chaleur • Mertzwiller (67), Saint-Louis (68)

LA FORESTIÈRE DU NORD
• Bois de chauffage Chauff'o'Bois
• Breuvannes-en-Bassigny (52)

SOLER
• Charbon de bois, briquettes de chauffage
• Lacanau (33), Gyé-sur-Seine (10)

ÉLECTRICITÉ

GROUPE HBF
• Gaines techniques de logement (GTL), famille installation électrique • Lorp-Sentaraille (09), Sainte-Sigolène (43)

SCHNEIDER ELECTRIC
• Matériel électrique : disjoncteur XP • Allès (30)

SANITAIRE, SALLE DE BAINS
ALLIBERT SANITAIRE
• Solutions de salle de bains à la marque Allibert
• Rosières-près-Troyes (10), Senille-Saint-Sauveur (86)

DIADEM
• Éviers en résine • Roulet-Saint-Estèphe (16)

EDOUARD ROUSSEAU
• Robinetterie sanitaire • Étigny (89)

DISFLEX FRANCE
• Hydrothérapie (flexibles de douche, douchettes...)
• Breuil-le-Sec (60)

MODERNA
• Cuisinettes • Luçon (85)
MSV-SPIRELLA S.A.S.
• Rideaux de douche • Rivesaltes (66)

SARODIS
• Colonnes de douche encastrée • Tiercé (49)

WIRQUIN
• Bondes de douche • Carquefou (44)

PLOMBERIE, EAU

AYOR
• Produits de traitement de l'eau (également Fixoplac Module de raccordement robinetterie et siphon extra-plat) • Rousset (13)

BWT FRANCE
• Gamme d'adoucisseurs d'eau • Saint-Denis (93)

CASTOLIN EUTECTIC FRANCE
• Matériels et consommables de soudage et de brasage • Villebon-sur-Yvette (91)

COMPTOIR DE PICARDIE, NOYON ET THIEBAULT
• Raccords de plomberie • Ault (80)

GRAF
• Réservoirs et cuves de récupération des eaux pluviales • Dachstein (67)

GY S
• Postes de soudure • Saint-Berthevin (53)

LEGOUEZ
• Gamme de boîtes Pluvial en polypropylène pour réseaux secs et humides • Marbeuf (27)

SALINS DU MIDI
• Adoucisseurs d'eau, pastilles • Varangéville (54)

REVÊTEMENTS MURS ET PLAFONDS

AQUILIA FRANCE
• Objectif mur, mieux rénover pour mieux décorer, toiles lisses et reliefs à peindre • Pessac (33)

BEISSIER SAS
• Enduits • La Chapelle-la-Reine (77)

DURIEU
• Traitement du bois • Bondoufle (91)

RECA PEINTURES
• Peintures • Auterive (31)

SEMIN
• Plâtre • Kédange-sur-Canner (57)

SOMEFOR
• CDECO, ELAN, peinture • Saint-Martin-de-Crau (13)

V33
• Peintures et produits pour le bois intérieurs et extérieurs • Dornblans (39)

REVÊTEMENT DE SOL

ALSAPAN
• Revêtements de sol • Marlenheim (67)

BENOIT LE TAPIS BROSSE SWEETSOL
• Tapis de propreté, tapis d'accueil absorbant
• Marseille (13)

PARQUETERIE DE FRANCE
• Parquet massif et parquet contrecollé
• Saint-Pierre-des-Corps (37)

LUMINAIRE

XELIUM
• Luminaire • Épouville (76)

QUINCAILLERIE
AFBAT
• Ferrures pour l'intérieur et l'extérieur de l'habitat
• Guéret (23), Saint-Martin-La-Plaine (42)

AFTC
• Crochet X • Saint-Malô-du-Bois (85)

DECAEYUX
• Boîtes aux lettres, boîtes à colis
• Feuquières-en-Vimeu (80)

GERLON
• Abrasifs • Abbeville (80)

PROVOST
• Rayonnages métallique d'atelier, rayonnages d'archive ou d'atelier, rayonnages de bureau Proclass et rayonnages à palettes Propal3 • Halluin (59)

RENZ
• Boîtes aux lettres et à colis, boîtes aux lettres normalisées • Woustviller (57)
SOCIÉTÉ EUROPÉENNE D'ABRASIFS - PAD
• SEA, abrasifs • Replonges (01)

COLLES ET ADHÉSIFS

BOSTIK
• Mastics de fixation MSP 108
• Sainville (28), Le Meux (60)

GEB
• Colles PVC gamme GEBSOPLAST, pâtes à joint
• La Ferrière-aux-Étangs (61)

GEBETANCHE
• Nanteuil-le-Haudouin (60)

OUTILLAGE

BELLOTA HERRAMIENTAS
• Outillage à main • Saint-Jean-de-Luz (64)

BIGEON
• Manches d'outils et tréteaux bois
• La Ferrière-aux-Étangs (61)

FACOM
• Tournevis, pinces, servantes d'atelier, boîtes à outils, clés mâles, scies à métaux... • Besançon (25), Arbois (39)

LEBORGNE
• Outils à main du bâtiment • Valgoin-La Rochette (73)

LERESCHE
• Lames de coupe (cutter, etc.) • Saint-Julien-du-Sault (89)

MILBOX NESPOLI
• Outillage à main pour la décoration et la maçonnerie
• Briennon-sur-Armançon (89)

NESPOLI FRANCE
• Pinceaux, rouleaux, outils • La Capelle (02)

OUTIL JOUIN
• Outils et tranchants • Tinchebray-Bocage (61)

SOFOF
• Outillage pro, signalisation, protection
• Montoir-de-Bretagne (44)

ÉDITION DE LOGICIELS

QSC SARL LOGICIEL EXTRABAT
• Édition de logiciels • Angoulême (16)



PONCEZ FRANÇAIS !



Fabricant
français



30 JOURS dans vos REGIONS

Votre entreprise innove, déménage, propose un nouveau service. Parlez-nous de vous !

contact-habitat @zepros.fr

62 | CALAIS

Les salariés Leroy Merlin repeignent la maternité

Coup de neuf et de frais à l'entrée des urgences maternité de l'hôpital de Calais: fini les murs noircis aux mégots de cigarette! Dans le cadre d'un partenariat avec Leroy Merlin – le Positive Impact Day, qui permet aux salariés d'aider une cause qui leur paraît importante – des salariés de l'enseigne sont venus repeindre les lieux et y dessiner une fresque représentant des



animaux en origami: girafe, ours, renard. Une ambiance autrement plus accueillante pour les futures mamans. ●

92 | CLICHY

La jardinerie rejoint la friche



Ci-dessus, le maire de Clichy, Rémi Muzeau, Caroline Mercier, adjointe, Jean-François Personnaz et Anaïs Pitou de Garden Garden.

C'est une idée très originale qui a pris corps pour la seconde année à Clichy, à partir du restaurant brésilien Posto 9, comme le raconte *Le Parisien*. Jean-François Personnaz, à la tête de ce restaurant, a eu l'idée d'investir la friche qui jouxait son établissement pour y installer une grande terrasse et une jardinerie éphémère créée par Garden Garden, installée elle aussi à Clichy. L'aménageur Citallios a donné son accord pour ce mariage inédit et la friche – qui doit

accueillir un immeuble de cinq étages dont les travaux débiteront à l'automne – est devenue un jardin luxuriant où 20 tonnes de plantes ont été installées. Les clients, qui peuvent manger ou prendre un verre, pourront également acheter des plantes vertes, des fleurs et des pots. Pour rendre possible ce projet un peu fou, le restaurant et la jardinerie ont pris en charge l'ensemble des travaux de décoration et d'aménagement et paient, en outre, un loyer au promoteur. ●



GRAND OUEST

18 | SAINT-DOULCHARD

Bel exemple d'engagement associatif donné par le magasin de la ville, et rapporté par *Le Berry Républicain*. Leroy Merlin s'était investi dans un projet d'aménagement d'un lieu dédié au confort des soignants sur leur espace de travail, à savoir l'hôpital George-Sand de Bourges. Ainsi, le magasin a participé à l'aménagement d'une cuisine, d'une salle de sieste, d'un espace convivialité et d'une salle de sport, en octobre dernier, auxquels s'est rajoutée une terrasse au printemps. Un engagement récompensé par le jeu-concours « Fier de mon magasin » organisé par Critiz, la plateforme de gestion des interactions clients dans la catégorie engagement associatif.

MR.BRICOLAGE 22 | LANVALLAY

Le 2 juin 2022, la CDAC a donné un avis favorable pour la création d'un magasin de l'enseigne Mr.Bricolage d'une surface de vente de 1075,70 m² au sein de la zone commerciale Cap Sud.

BRICOMARCHÉ 29 | DOUARNENEZ

Un avis favorable a été rendu par la CDAC réunie le 8 juin pour la demande d'extension d'un magasin Bricomarché qui passera d'une surface de vente de 3563 m² à 5429 m².

JARDINERIE MARIONNEAU 49 | STE-GEMMES-SUR-LOIRE

Gros coup dur pour les propriétaires de cette jardinerie située au sud d'Angers. Durant le week-end de l'Ascension, des individus s'en sont pris à leurs serres. « Plus de 70 panneaux vitrés ont été cassés », a indiqué Philippe Marionneau, le propriétaire des lieux, au *Courrier de l'Ouest*. Les vitres des

serres ont été détruites avec une barre de fer prise dans les locaux. Les propriétaires ont déposé plainte en gendarmerie.

LAMAISON.FR 53 | ERNÉE

La CDAC réunie le 23 juin a rendu un avis favorable pour la création, par transfert et extension d'un magasin à l'enseigne Lamaison.fr. Le bâtiment de 2187 m² passerait à 1803 m² de surface de vente répartie entre 1300 m² de zone intérieure, 650 m² de zone extérieure et 2040 m² de cours extérieure et pépinière.



IDF - NORD

ENVIE DE SALLE DE BAIN 76 | LE HAVRE

C'est l'un des petits derniers showrooms de la marque qui en compte désormais 185. Envie de Salle de Bain s'est installée au Havre dans un local de 312 m², où sont déclinées pas moins de huit ambiances de salle de bain différentes.

ENVIE DE SALLE DE BAIN 77 | NANTEUIL-LÈS-MEAUX

L'enseigne ouvre un nouveau showroom de 240 m² à Nanteuil, pour y recevoir aussi bien les particuliers que les professionnels. L'endroit a été conçu autour des cinq styles que développe l'enseigne: évasion, nature, douceur, héritage industriel et modern design. Les ambiances y sont mises en scène afin de permettre aux clients de se projeter.

ENVIA CUISINES 78 | COIGNIÈRES

Le réseau de cuisinistes continue de se développer: Envia Cuisines a ouvert son premier point de vente en Ile-de-France, le 1^{er} juillet dernier, sous la direction de Sébastien Barrois. L'équipe est constituée de concepteurs-vendeurs qui accompagnent les

clients de l'esquisse de leur nouvelle cuisine jusqu'à son installation. Le point fort du lieu: un vaste showroom mettant en scène dix-neuf cuisines différentes.

JARDINERIE

80 | VILLERS-BRETONNEUX

La ville n'aura pas sa jardinerie XXL que lui avait imaginée le promoteur belge Henri Bolsius, en 2019. D'après *Le Courrier Picard*, qui rapporte l'affaire, le vaste terrain de 25 hectares, situé à deux pas d'Amiens et jouxtant l'A29, aurait pu accueillir un très vaste projet, prévoyant une jardinerie de 18343 m² dont 5010 m² en extérieur. Mais celui-ci a été retoqué par le président de la communauté de communes du Val de Somme, Alain Babaut. À la place, le terrain pourrait accueillir un autre projet, très tourné vers les loisirs, mais il n'en est pour l'instant qu'au stade de gestation, comme le souligne Alain Babaut.

MAXI ZOO

91 | ITTEVILLE

Un avis favorable a été rendu par la CDAC du 23 juin, pour l'extension d'un ensemble commercial par la création d'une animalerie de l'enseigne Maxi Zoo d'une surface de vente de 400 m².



SUD-OUEST

JARDINERIES

09 | ARIÈGE

En 2016 et 2017, 21 faucheurs volontaires qui entendaient dénoncer la toxicité du glyphosate avaient détérioré des dizaines de bidons de cet herbicide, dans trois jardinerie de l'Ariège. Ils avaient été jugés en première instance en 2021 sous le motif de « destruction du bien d'autrui en réunion » et avaient été relaxés. On apprend dans le journal *20 minutes* que, jugés en appel à Toulouse fin mai, ils ont été cette fois-ci condamnés à 300 € d'amende avec sursis.

Les juges n'ont pas tenu compte de l'état de nécessité qu'ils revendiquaient. Les faucheurs volontaires ont annoncé qu'ils voulaient se pourvoir en Cassation.

BRICOMARCHÉ**31 | ESTANCARBON**

La CDAC réunie le 29 juin dernier a rendu un avis défavorable concernant l'extension du magasin Bricomarché.

LEROY MERLIN**33 | MÉRIGNAC**

Un avis favorable a été donné par la CDAC du 15 juin pour l'extension du magasin Leroy Merlin d'une surface actuelle de 10 300 m² qui devrait gagner 2 986 m².

ENVIE DE SALLE DE BAIN**47 | BOÉ**

Un nouveau showroom de l'enseigne a pris ses quartiers à Boé, dans la ZI Boé Coupat, sur une surface de 193 m². Les clients pourront y voir sept ambiances de salle de bain afin de nourrir leur projet.

ENVIE DE SALLE DE BAIN**65 | IBOS**

L'enseigne a ouvert en juin un nouveau showroom, juste à côté de Tarbes. Sur les 362 m², Envie de Salle de Bain donne vie à neuf ambiances différentes.

BRICO CASH**79 | THOUARS**

L'enseigne de bricolage des Mousquetaires a ouvert son 49^e magasin, à Thouars, le 3 juin dernier. Le lieu dispose de 4 250 m² de surface de vente.

WELDOM**81 | CASTRES**

Le 8 juin, un nouveau magasin Weldom a ouvert ses portes à Castres, sur la zone de La Prade. Il dispose d'une surface de vente de 2 000 m² en intérieur et 600 m² en extérieur et est sous la direction de M^{me} Xhao Lu Bringer. L'ouverture de cette nouvelle enseigne a permis la création de quinze emplois.

MON BRICO**86 | LES ORMES**

Et un de plus pour l'enseigne Mon Brico, créée par une entreprise familiale et affiliée au groupe Leroy Merlin. La jeune enseigne, en plein essor, vient de racheter les Établissements Rabusseau des Ormes qui existaient depuis 1964. La petite quincaillerie de village, achetée et étoffée par le couple Rabusseau, a bien grandi depuis, se transformant en un vaste magasin de 3 500 m² sous l'impulsion de leur fils Stéphane. Depuis début juin, apprend-on dans *La Nouvelle République*, les propriétaires ont donc changé. « L'entreprise pourra présenter des gammes de bricolage plus vastes à des prix Leroy Merlin », a expliqué l'ancien propriétaire au journal.

**SUD-EST****GAMM VERT****01 | VILLARS-LES-DOBES**

La CDAC qui s'est réunie le 4 juillet a rendu un avis favorable pour la création d'une jardinerie Gamm vert d'une surface de vente de 1 815 m² complétée d'un drive de deux pistes.

BRICO CASH**04 | DIGNE-LES-BAINS**

La CDAC réunie le 17 mai a donné un avis favorable pour la création d'un magasin Brico Cash, d'une surface de vente de 3 706 m².

CENTRAKOR**30 | CALVISSON**

Accord a été donné par la CDAC du 11 mai pour la création d'une surface commerciale associant un magasin Centrakor ainsi que deux boutiques indépendantes dans la ZAC du Vigné. La surface totale de vente du projet est de 2 656 m².

BRICOMARCHÉ**63 | BRASSAC-LES-MINES**

Un avis favorable a été rendu par la CDAC réunie le 1^{er} juin pour la création d'un magasin de l'enseigne Bricomarché d'une surface de 3 892 m² sur la Z.A. La Coussonnière. La surface de vente sera répartie entre 1 820 m² intérieurs, 1 484 m² extérieurs et 678 m² sous auvent.

LES BRICONAUTES**66 | ILLE-SUR-TÊT**

La demande d'extension d'un magasin Les Briconautes a été acceptée par la CDAC du 18 mai. Après travaux, la surface totale atteindrait 1 619 m².

MON EDEN**69 | BRIGNAIS**

La jardinerie en ligne, Mon Eden, a ouvert une boutique au sud de Lyon. C'est une sorte de vaste showroom de 700 m² où les clients retrouveront une grande partie de ce qui se trouve disponible sur le site. Le contact humain en plus.

LES JARDINS DES MONTS D'OR**69 | LIMONEST**

La CDAC réunie le 17 mai a donné son accord pour le projet d'extension de la jardinerie Les Jardins des Monts d'Or, de 2 487 m² de surface de vente, portant la surface totale à 9 625 m².

JARDINERIE**84 | ORANGE**

La CDAC réunie le 28 juin a rendu un avis favorable pour l'extension sur une friche d'un ensemble commercial vendant de l'équipement de la maison, du bricolage, de la décoration et du jardinage, portant sa surface de vente de 746 m² à 1 326 m². La demande a été faite par la SAS Établissements Bernard.

**GRAND EST****LEROY MERLIN****21 | DIJON**

Lu dans *Le Bien Public*. L'histoire de Leroy Merlin a commencé en 1924. Depuis, la petite entreprise

familiale n'a cessé de grossir, jusqu'à 150 établissements. Tous les magasins sont numérotés en fonction de leur ordre d'ouverture. Le numéro 18 est celui de Dijon-Quetigny et a vu le jour le 2 mai 1982. Depuis, à l'image du groupe, le magasin prospère. À quarante ans, il vit son âge d'or. À son ouverture le magasin possédait une surface de vente de 5 000 m², qui a triplé depuis grâce à deux agrandissements successifs. Le nombre de collaborateurs a donc suivi : aujourd'hui, l'enseigne en compte 220 – ils n'étaient encore que 170 en 2020.

DÉCO DU JARDIN**51 | MUIZON**

Le projet de régularisation d'une surface de vente de 1 733 m² d'un magasin de l'enseigne Déco du Jardin a reçu un avis favorable de la CDAC du 17 mai.

JARDINERIE**68 | WINTZENHEIM**

La CDAC qui s'est réunie le 12 mai a donné son accord pour le projet d'extension d'un magasin E. Leclerc par la création d'une jardinerie de 1 638 m² de surface de vente, portant la surface de vente totale de l'ensemble commercial à 10 145 m².

JARDINERIE BOILLOT**70 | RADDON**

Voilà un phénomène auquel ne s'attendait certainement pas le propriétaire de cette jardinerie de Raddon. D'après *l'Est Républicain*, celle-ci a été touchée par une pluie de grêle particulièrement violente dans la nuit du 26 au 27 juin. Les grêlons ont causé d'importants dégâts dans les serres qui, fort heureusement, étaient vides.

79 | SECONDIGNY

Changement de concept chez Mr.Bricolage

Un ancien magasin de bricolage, d'une superficie de 846 m², est passé sous enseigne Mr.Bricolage nouvelle version, c'est-à-dire répondant au concept 4 Piliers, depuis la mi-juin. Au menu, une alliance du digital et de la proximité autour de quatre axes fort : la Délivrie, un espace de retrait des commandes ; l'Entraide, un lieu d'échange et de partage des savoir-faire ; le Fond de Maison proposant tout le matériel nécessaire au bricolage, jardinage et à la réparation et enfin les

**34 | BEZIERS**

La belle histoire de Jaïa

C'est l'histoire d'une petite entreprise familiale qui de petite graine est devenu un bel arbre florissant. Jaïa, c'est son nom, est né dans les années quatre-vingt sous l'impulsion de la famille Ribes. Comme le note le *Midi Libre*, qui rapporte son histoire, c'est alors une graineterie qui, les années passant et les propriétaires sentant la tendance, va se métamorphoser en jardinerie. L'entreprise continue de se développer et ouvre une deuxième jardinerie à Balazuc-le-Vieux, qui prend le nom de Baobab. Une troisième jardinerie du même nom vient s'ajouter



à l'originelle, à Béziers. En 2021, l'équipe de direction change de centrale d'achat pour prendre de l'autonomie et « affirmer son identité locale », comme le souligne Audrey Malaterre, directrice de la communication dans les colonnes du journal. La même année, le groupe familial crée sa

propre enseigne : Jaïa. Cette dernière vient de rejoindre un vaste réseau de 51 jardinerie indépendantes et non franchisées baptisé J'dea. Une nouvelle page que s'apprête à écrire cette enseigne qui s'est spécialisée aussi bien dans le jardin que la décoration et l'animalerie. ●



GSB, négoces, discounters : LE GRAND MATCH DU BÂTI !

Elle est terrible et elle a testé six enseignes pour savoir laquelle choisir quand on construit une pool house ! Conseils, prix, accueil, amabilité... Ça a été chaud. Draguée, zappée, rembarée, chouchoutée... Difficile de dire qui a gagné, mais les meilleurs ne sont pas ceux qu'on croit.

Chers lecteurs,

Après douze ans dans les services secrets du FSB, j'ai décidé de quitter ma chère Russie, et mon précieux Vlady... Cœur sur toi. Il faut avouer que je n'ai pas supporté l'attaque d'Odessa, où j'avais passé des jours si merveilleux dans les bras d'un agent triple britannique. Mais bref, ça c'est du passé.

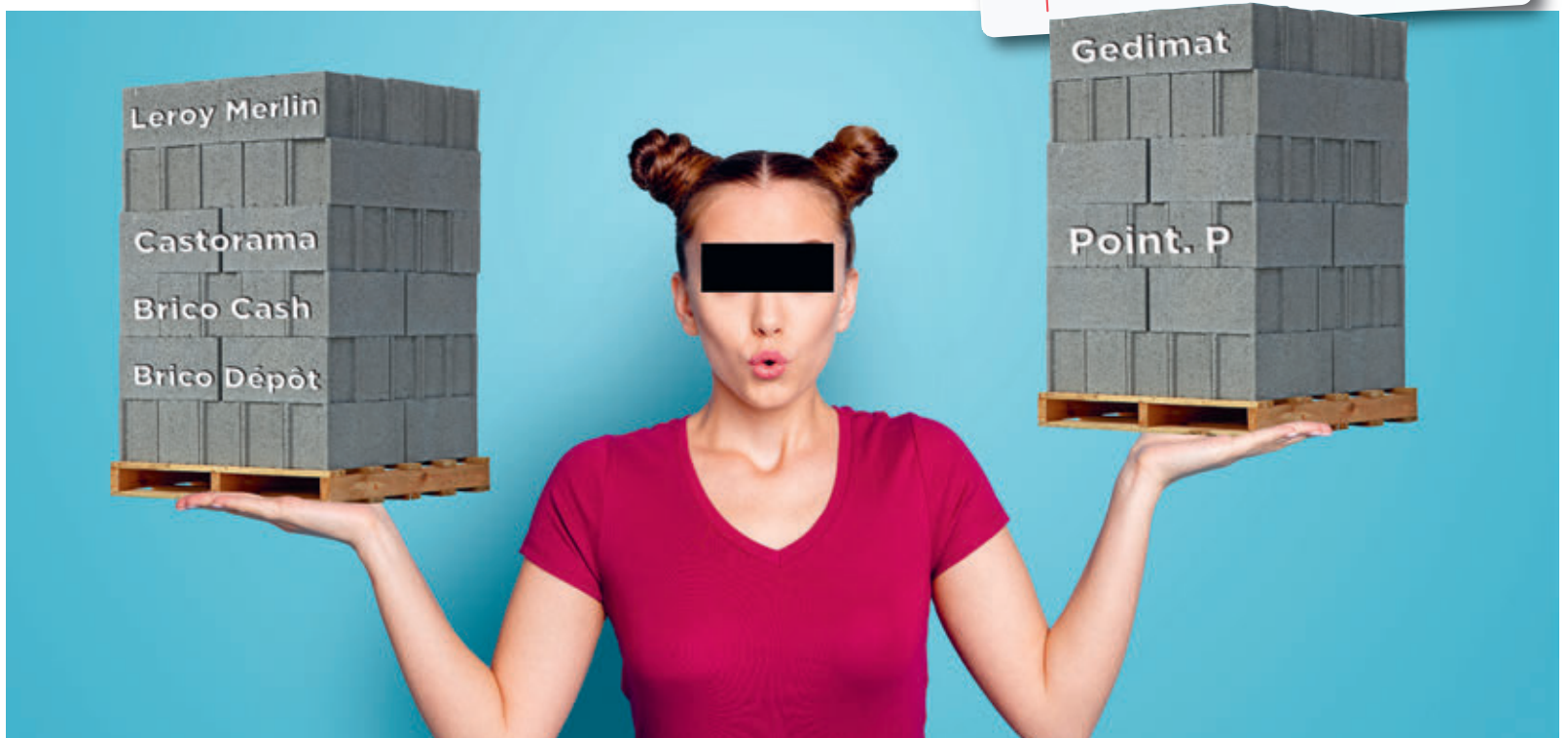
En mal d'enquête, me voilà embauchée par *Zepros Habitat* pour comparer négoces et GSB sur un projet assez lourd... La construction d'une pool house ! Un somptueux abri de piscine d'une surface grandiloquente : environ 3 mètres sur 2, avec un toit en simple pente. La hauteur du plus haut côté est de 3 mètres, tandis que le plus bas mesure 2,20 mètres. On me glisse à l'oreillette que mon oncle a déjà préparé les fondations, avec une dalle en béton et des fers qui sortent du sol aux futurs quatre coins de la maisonnette. Mon objectif ? Réaliser un devis grâce à la liste très exhaustive fournie par mon tendre papa, resté en Russie pour des raisons militaires... Alors me voilà lancée, parcourant les GSB et les négoces à la recherche des produits les moins chers possible, car l'inflation n'épargne personne. Pas même les anciens agents secrets...

LISTE DES MATÉRIAUX NÉCESSAIRES

- 276 parpaings maximum
- 52 blocs d'angles
- 4 fers à béton
- 1 big bag de sable
- 10 sacs de ciment de 35kg
- 2 poutres pour le toit
(une troisième n'est pas nécessaire)
- 6 chevrons espacés de 40 cm
- Des plaques en PVC imitation tuiles
- 1 porte poussant droit en bois, acier, ou PVC (la moins chère possible)
- 1 linteau de porte en U et en béton
- Et la livraison à domicile

OUTILS (le moins cher possible)

- 1 truelle bout rond 20 cm
- Des gants de gros œuvre en cuir
- 1 fil à plomb de maçon
- 1 règle niveau de 2 m
- 1 niveau laser avec trépied
- 1 bétonnière électrique 130 L



Avis au lecteur : Incognito est une photographie à un moment donné d'une enseigne vue par un client. Un mystery shopping très discutable mais qui reste lu seulement par des pros. Nous ne jugeons personne. Que celui qui est parfait toute une journée de travail jette la première pierre à ceux que nous taclons. Les prénoms ont été changés.

CHEZ LEROY MERLIN, IL FAUT SAUVER LE SOLDAT IGOR

Première mission depuis longtemps. Stress et boule au ventre de reprendre enfin le travail. Me voilà, pressée d'enquêter sur le sujet le plus mystérieux de France: la comparaison de devis entre les GSB et les négociés. Face à la cour des matériaux du Leroy Merlin de Massy, je sens mon cœur battre comme à mes premières années de service. En me présentant à l'espace conseil, Igor m'accueille. (J'ai changé le prénom du vendeur pour un prénom russe, car primo, ça me rappelle mon pays, et deuxio, ça ne dépayse pas Leroy Merlin). Ce blond souriant sera chargé de m'aider au mieux dans la réalisation de ma pool house. Bon, déjà, il se moque un peu de moi, pensant que j'utilise le terme « pool house » pour désigner la maisonnette de mes poulettes. Tu me prends pour une lapine de dix semaines ou quoi ? Moi je veux de l'abri de piscine ! Il calcule

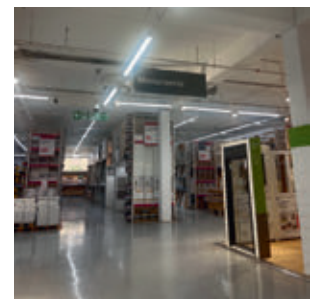
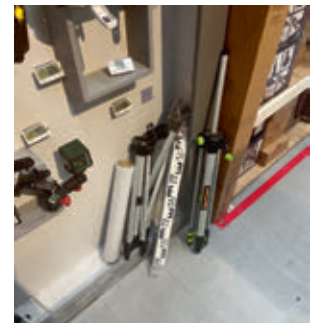


rapidement le nombre de parpaings nécessaires à ma construction, et il estime même devoir en enlever 10 % pour compenser mon toit en pente. Lorsque j'hésite entre deux ou trois poutres pour ma charpente (alors que je sais que deux suffi-

sent), Igor demande à son responsable. «*Pas la peine*», lui dit-il. Jusque-là, tout va bien. Mais tout va se corser au moment où je demande une porte et un linteau. Il faut que j'aille au rayon menuiserie, à l'intérieur du magasin. Me voilà donc partie, traversant la rue et arpentant le parking à la recherche de l'entrée. J'en profite pour regarder les outils qu'il me faut. Ce qui me donne du fil à retordre ? Le choix du niveau laser. En arrivant sur la tête de gondole correspondante, les trépieds au sol et sortis de la boîte me laissent perplexe. «*Ne prends pas ça, c'est de la merde****», conseille un client à son ami, en pointant le niveau laser Dexter. Dommage, c'est le Dexter que j'avais choisi...

De la friture sur la ligne...
Mais retour à la menuiserie. En arrivant au stand, il semble

perdu lorsque j'évoque un linteau de porte. Presque le comble pour un menuisier. Alors il se met à chercher sur le Web et me montre la première image qui vient. Au bout de quelques secondes, il réalise : «*Oups, on est sur le site de Castorama, je vais chercher sur le site de Leroy Merlin*», me dit-il, honteux. Constatant qu'il n'y avait plus de stocks, il décide d'appeler le fameux Igor pour avoir des explications. Visiblement, le petit blond était au courant de la rupture de stocks due à des problèmes de fournisseurs, mais m'a tout de même envoyée en menuiserie. Pour la promenade sans doute... ou pour se débarrasser de moi ! Heureusement, le gars de la menuiserie me propose une poignée avec la porte. Pas si bête celui-là. Quant à Igor, je voulais le finir au Novitchok, mais je me suis ravisée car d'autres vont s'en charger. (lire bilan) ●



Le bilan :

Après toutes ces péripéties, je demande à l'employé de menuiserie si Leroy Merlin dispose d'un service de réalisation des travaux. Il me dirige vers deux autres vendeurs, auxquels il raconte brièvement notre histoire de linteau. «*À force, je vais l'étriper Igor!*», lâche la vendeuse, avant de me conseiller d'aller chercher un linteau chez Point.P. Les nerfs sont à vif à Massy... Quoi qu'il en soit, l'autre vendeur m'affirme qu'il va joindre ses artisans pour la réalisation de ma pool house, et qu'il me rappellera dans les 3 jours qui suivent. Au bout d'un mois, l'espoir de recevoir un appel de sa part s'est presque dissipé...

Prix

●●●●○

Accueil

●●●○●

Conseils et savoir technique

●●●○●

LEROY MERLIN MASSY	Quantité	Prix unité	Prix total
PARPAING	256	0,94 €	240,64 €
BLOC D'ANGLE	52	1,50 €	78,00 €
FER À BÉTON	4	18,90 €	75,60 €
BIG BAG SABLE	1	54,90 €	54,90 €
CIMENT	10 (35kg)	5,90 €	59,00 €
GRAVIER	20 (35 kg)	3,00 €	59,80 €
LINTEAU DE PORTE	Rupture de stocks		
PORTE	1	229,00 €	229,00 €
POIGNÉE PORTE	1	29,90 €	29,90 €
POUTRE	2	19,50 €	39,00 €
CHEVRON	3	14,90 €	44,70 €
COUVERTURE EASY TUILE	9	28,90 €	260,10 €
FAITIÈRE TUILES			
LIVRAISON	1		89,00 €
CONSIGNE PALETTES			
DÉCHARGE PALETTES			
TOTAL MATÉRIAUX		1 259,64 €	
Truelle 20 cm bout rond	1	4,40 €	
Fil de plomb de maçon	1	10,50 €	
Niveau de maçon ou règle 2 m	1	32,90 €	
Gants gros oeuvre cuir	1	8,50 €	
Niveau laser avec trépied	1	149,90 €	
Bétonnière	1	259,00 €	
TOTAL OUTILLAGE		465,20 €	
TOTAL DEVIS		1 724,84 €	

Les prix en verts sont les moins chers relevés parmi toutes les enseignes.



POINT.P : MA RÉUSSITE S'ARRÊTE ICI

Vêtue de mon costume d'espionne ultra-professionnelle (une robe, canicule oblige), je pensais me fondre dans la masse du Point.P de Massy... Mais que nenni! J'entrecroise quelques artisans, se demandant sûrement ce qu'un être humain sans tenue de chantier fait dans un tel endroit. Une fois leurs achats effectués en un éclair, je me retrouve rapidement seule dans le magasin. Parmi les employés, pourtant une douzaine derrière leur comptoir, aucun ne s'empresse pour venir à la rescousse d'une femme cherchant désespérément des gants de gros œuvre en cuir. Heureusement, après une dizaine de minutes à errer sans un article en main, un jeune employé finit par me proposer son aide. « Ces gants, il n'y en a pas, mais je vais me renseigner », me dit-il. J'espère qu'il ne lui est rien arrivé... puisqu'il n'est jamais revenu. Alors je prends mon courage à deux mains, et je me dirige vers les caisses pour réaliser mon devis. « Je ne sais pas du tout faire alors voyez avec ma collègue », m'annonce le premier vendeur, paniqué. Après avoir

passé un rapide coup d'œil sur ma liste, sa collègue m'explique que je vais devoir voir ça avec une autre vendeuse, car la divine heure de la pause a bientôt sonné. Et là, après avoir été refilée de mains en mains, je rencontre Stéphanie. Face à mon projet de pool house, elle reste... dubitative. Je commence à croire que je suis la seule à avoir fait anglais LVI au lycée. Après avoir joué les Google traduction de pool house, nous entamons le devis par les parpaings. Cette fois, le calcul est plus compliqué. Stéphanie m'affirme qu'il est impossible pour elle de déterminer le nombre de blocs à cause de mon toit en pente. Elle part sur 312, au lieu de 276. À 1,35 € le parpaing, dans le milieu, on appellerait ça de la survente... Mais relativisons, Point.P reprend les produits qui n'ont pas été utilisés, donc pas de panique. Par contre, elle me calcule 30 blocs d'angles au lieu de 52. Soit. À part ce détail, tout se passait bien entre Stéphanie et moi. Mais ça, c'était avant l'arrivée d'un énième collègue. « Vous avez un très joli sac, madame », me complimente-t-il. Cette technique de drague version 2022 a dû agacer Stéphanie qui devient d'un coup plus occupée à débattre avec lui sur un éternel mystère : « On dit le ou la Covid ? » J'ai bien envie de leur mettre mon joli sac dans la... Mais elle imprime mon devis fissa, et me congédie presque d'un « merci au revoir ». Le problème, c'est que moi, je n'ai pas fini. « Vous m'avez dit : "c'est tout,



je crois qu'on est bon" », me signale Stéphanie. Elle aurait du potentiel dans les services. Elle ment comme un croupier d'Odessa... À moins que... elle me fait douter.

133 euros la livraison... plus le reste!

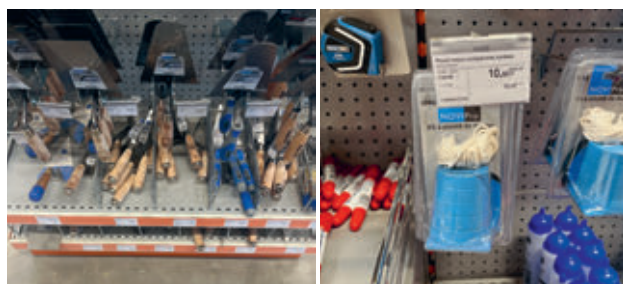
Vient le moment de ma traditionnelle question piège! Quel écart dois-je laisser entre mes chevrons? « 60cm », m'affirme-t-elle. Bingo, bonne réponse... Mais je ne me laisse pas abattre, mon devoir est de tester les connaissances techniques les plus pointues des employés. Alors je dégaine : « Quelle est la longueur d'appui du linteau de chaque côté ? » Et là... c'est le drame. « 10cm, ça suffira », me dit une de ses camarades qui passait par là. Dommage, la bonne réponse était 20 cm minimum. Il faut néanmoins souligner la base : ils ont un linteau de porte, eux! Vous découvrirez au fur et à mesure de cet incognito que Point.P a été le seul à disposer d'un linteau digne de ce nom.



« Je les commande chez mes fournisseurs et je vous rappelle demain pour les ajouter au devis », m'explique-t-elle. Depuis des semaines, j'attends suspendue à mon téléphone en espérant qu'il sonne... Peut-être a-t-elle été enlevée par mes anciens patrons du FSB? Stéphanie, si tu vois ce message, sache que je ne t'oublie pas, moi! Et je connais ton vrai prénom... ●

Le bilan :

Il fera froid dans ma pool house, puisqu'elle est sans porte... et sans toit. Mais on ne peut pas tout avoir! Il faut que j'apprenne à me contenter de mes quatre murs. Hormis ces légers détails, l'expérience client demeure mitigée. Quand leur slogan dit « Votre réussite commence ici », j'aurais tendance à dire le contraire... Bon, j'exagère peut-être, mais elle est bien freinée. Lorsque l'on inspecte le devis en détail, tous les prix sont au-dessus des autres concernant les matériaux. Du côté de l'outillage, c'est l'envolée! En témoigne ce niveau laser avec trépied, le moins cher du magasin, à 711 € hors taxes, soit 853,20 € pour les particuliers, ou encore cette bétonnière « premier prix » à 892,48 € TTC. Face aux chiffres, la conclusion est indéniable : c'est du matériel de professionnels, et moi, pauvre particulier que je suis, n'ai pas grand-chose à gagner chez Point.P.



POINT.P MASSY	Quantité	Prix unité	Prix total
PARPAING	312	1,35 €	421,57 €
BLOC D'ANGLE	30	2,01 €	60,43 €
FER À BÉTON	3	7,87 €	23,62 €
BIG BAG SABLE	1	70,99 €	70,99 €
CIMENT	10 (25kg)	7,87 €	78,72 €
GRAVIER	1 palette	27,60 €	27,60 €
LINTEAU DE PORTE	1	53,95 €	53,95 €
PORTE	Commandée mais plus de nouvelles		
POIGNÉE PORTE			
POUTRE	2	23,44 €	46,87 €
CHEVRON	7	10,55 €	73,84 €
COUVERTURE EASY TUILE	Commandée mais plus de nouvelles		
FAITIÈRE TUILES			
LIVRAISON	1		133,76 €
CONSIGNE PALETTES			
DÉCHARGE PALETTES			
TOTAL MATÉRIAUX			1 070,00 €
TOTAL APRÈS NÉGOCE			991,35 €
Truelle 20 cm bout rond	1	13,08 €	
Fil de plomb de maçon	1	12,72 €	
Niveau de maçon ou règle 2 m	1	83,88 € (1,2 m)	
Gants gros oeuvre cuir	1	11,6 € (pas en cuir)	
Niveau laser avec trépied	1	853,20 €	
Bétonnière	1	892,48 €	
TOTAL OUTILLAGE			1 866,96 €
TOTAL DEVIS			2 858,31 €

Prix

●●○○○

Accueil

●●○○○

Conseils et savoir technique

●●●○○



L'EXPÉDITIF GEDIMAT

Si je vous ai étalé mon histoire en long, en large, et en travers chez Point.P, pour le coup, avec Gédimat, elle va être courte. Fraîchement débarquée aux Docks de Clamart, je commence mon périple par l'outillage, comme à mon habitude. Je trouve mon bonheur au rayon maçon. Seul hic au tableau ? Pas de règle niveau de 2 mètres, et le seul fil à plomb trouvé en magasin est destiné aux architectes. 30,05 € pour un poids suspendu à un fil, ça commence à faire mal au porte-monnaie. Très rapidement, je me retrouve perdue face aux innombrables possibilités de niveau laser. C'est alors qu'un brave vendeur vole à mon secours et dégaine de sa vitrine le laser Bosch afin de vérifier s'il est doté d'un trépied. Mes yeux, cherchant le prix du produit, finissent par tomber sur une étiquette : 1162 €. Aïe, je n'avais pas prévu de dépenser mon salaire dans un laser... Apercevant le désarroi dans mon

Le bilan :

Une journée après mon passage, j'ai mon devis dans ma boîte mail. À peine ouvert, on m'appelle afin que je confirme la réception. Très pro tout ça. On m'annonce même que si j'ai des questions, ils possèdent un service d'appels à l'étranger pour mon père resté en Russie. Sans vous mentir, mon œil d'experte a eu du mal à déchiffrer ce devis, de loin le plus compliqué comparé à ses concurrents. Ayant dressé une liste exhaustive de mes produits, je ne pensais pas être surprise, et pourtant ! Je découvre que la livraison est à 83,87 €, avec une surcharge de gasoil de 13,82 €. L'inflation, mes amis ! Le plus surprenant, c'est la décharge des palettes à 67,12 €. Plus je vois les chiffres défilé, plus je m'aperçois que ce n'est peut-être pas l'endroit où je vais le plus économiser. Surtout qu'ils ont pris la liberté de m'ajouter un faitage de toiture en plus de mes plaques imitation tuiles. Après réflexion, ce n'est pas si idiot ! Concernant la pose, l'esprit reste à l'ancienne. Pas de service spécifique, mais avec Gédimat, il y a toujours moyen d'être mis en relation avec un de leurs « amis » artisans. Ils jouent le guant* de A à Z. (*réseau)

Prix

●●○○

Accueil

●●○○

Conseils et savoir technique

●●●●



regard, le vendeur me précise qu'il peut m'en trouver des moins chers sur devis.

Net et sans bavure

Alors j'enchaîne sur ma pool house, et me présente en tant que messagère de mon pauvre papa à l'étranger, qui n'y connaît rien et qui souhaite réaliser un



devis grâce à ma liste de produits plus ou moins précise. Moi qui pensais traverser la rue pour me rendre à l'espace matériaux, je suis stoppée net. « Je vous donne mon adresse mail, vous me faites la liste et je vous renvoie le devis dans les deux jours qui suivent. » Malgré mon envie de réaliser un devis sur place et un ton plutôt insistant, c'est nient ! Le devis se fera par mail, car « c'est plus simple pour moi », me confie-t-il. Prise de court, je lui pose tout de même mes quelques questions piège. Ai-je besoin d'une poutre intermédiaire ? « Pas la peine. » Quel est l'espace que je dois laisser entre mes chevrons ? « Environ 50 cm. » Et enfin, quelle est la longueur d'appui de chaque côté de mon linteau ? « Entre 20 et 30 cm. » Simple. Efficace. Pas une à côté. ●



GÉDIMAT CLAMART

	Quantité	Prix unité	Prix total
PARPAING	276	1,31 €	361,56 €
BLOC D'ANGLE	52	1,31 €	68,12 €
FER À BÉTON	4	10,75 €	42,98 €
BIG BAG SABLE	1	89,77 €	89,77 €
CIMENT	10 (35kg)	10,78 €	107,76 €
GRAVIER			
LINTEAU DE PORTE	1	33,85 €	34,00 €
PORTE	1	208,99 €	208,99 €
POIGNÉE PORTE			
POUTRE	2	20,95 €	41,90 €
CHEVRON	6	11,59 €	69,55 €
COUVERTURE EASY TUILE	5	63,65 €	318,24 €
FAITIÈRE TUILES	6	4,96 €	29,74 €
LIVRAISON	1		97,69 €
CONSIGNE PALETTES	4	26,40 €	105,60 €
DÉCHARGE PALETTES	7	9,59 €	67,12 €
TOTAL MATÉRIAUX			1 643,02 €
Truelle 20 cm bout rond	1		10,92 €
Fil de plomb de maçon	1		30,05 €
Niveau de maçon ou règle 2 m	1		79,54 € (1,2 m)
Gants gros oeuvre cuir	1		6,30 €
Niveau laser avec trépied	1		163,80 €
Bétonnière	1		389,76 €
TOTAL OUTILLAGE			680,37 €
TOTAL DEVIS			2 323,39 €



BRICO DÉPÔT, OU LA FACE CACHÉE DES PALETTES

Me voilà garée sur le parking de cet immense Brico Dépôt de Ballainvilliers. Un magasin, une cour des matériaux, et un impressionnant drive. Sans peine, je parviens à trouver ce dont j'ai besoin au rayon outillage, excepté ma règle/niveau de 2 m. Je commence à avoir l'habitude, je vais devoir me contenter d'1,20 m pour mes travaux. Seule ombre au tableau, le fil à plomb me semble introuvable parmi les panoplies entières d'outillages. Après avoir demandé de l'aide, je présente mes plus plates excuses à l'employé du Brico Dépôt pour ne pas avoir été capable d'ouvrir un peu les yeux. « *Ce n'est rien madame, belle comme vous êtes, j'ai eu de la chance de pouvoir vous parler* », me répond-il. Décidément, j'ai l'impression de devenir Miss GSB au fur et à mesure de mes aventures. Pourtant tombé sous mon charme, celui-là n'a pas trouvé mieux que de



me donner un fil à plomb complètement explosé. Pour la qualité, on repassera. Direction la cour des matériaux à présent. À l'annonce de mon projet de pool house, on me dirige vers le drive afin de réaliser mon devis. Bizarre... Why not? Occupé avec un autre client, Hugo me laisse patienter, et j'en profite pour flâner dans les allées où sont

préparées les commandes des clients. Mais une employée me rattrape, m'indiquant que je n'avais aucun droit d'être ici... Oups, j'ai encore été trop curieuse. Au bout d'une dizaine de minutes, Hugo est enfin tout à moi. On commence par les parpaings, et il en calcule 276 tout pile. Bravo Hugo, tu es l'un des seuls de cet incognito à savoir

compter. Pour ce qui est des autres produits, il feuillette minutieusement son livret de références à la recherche de ce qui correspond au mieux à ma demande. Une minutie contrastée par son discours, ponctué de « put*** » ou de « fait ch*** » lorsqu'il se perd entre les pages. Outre ces réflexions quelque peu brutales pour une toute jeune

miss délicate comme moi, je vais de Charybde en Scylla. Pourtant l'air expérimenté, Hugo me conseille une poutre intermédiaire pour mon toit... Oui, encore. Et bim, 19,40 € en plus sur la facture. Et que dire de mon linteau de porte absent de cet immense Brico Dépôt... et de son catalogue. Je commence sérieusement à désespérer. Bref, il m'imprime mon devis, et le montant total s'élève à 1211,36 €. Et ce qui m'étonne le plus, c'est le prix des palettes consignées : 160 € pour 6 bouts de bois. À ce prix-là, je demande à Hugo si le livreur les reprend au moment de la livraison. « *Il faut voir avec lui, ça dépend de son humeur, me répond-il. S'il est de bonne humeur, pourquoi pas, si ce n'est pas le cas, il va vous envoyer ch***.* » Au moins, je suis prévenue... ●

BRICO DÉPÔT BALLAINVILLIERS	Quantité	Prix unité	Prix total
PARPAING	276	0,94 €	259,44 €
BLOC D'ANGLE	41	1,78 €	72,98 €
FER À BÉTON	6	13,90 €	83,40 €
BIG BAG SABLE	2 (1/4 big bag)	27,10 €	54,20 €
CIMENT	6 (25 kg)	4,69 €	28,14 €
GRAVIER			
LINTEAU DE PORTE	Pas en magasin		
PORTE	1	185 €	185,00 €
POIGNÉE PORTE			
POUTRE	3	19,40 €	58,20 €
CHEVRON	6	7,70 €	46,20 €
COUVERTURE EASY TUILE	6	30,80 €	184,80 €
FAITIÈRE TUILES			
LIVRAISON	1		79,00 €
CONSIGNE PALETTES	4 + 2	35 + 10	160,00 €
DÉCHARGE PALETTES			
TOTAL MATÉRIAUX			1 211,36 €
Truelle 20 cm bout rond	1	5,90 €	
Fil de plomb de maçon	1	3,90 €	
Niveau de maçon ou règle 2 m	1	22,9 € (1,2 m)	
Gants gros oeuvre cuir	1	7,90 €	
Niveau laser avec trépied	1	109,80 €	
Bétonnière	1	255,00 €	
TOTAL OUTILLAGE			405,40 €
TOTAL DEVIS			1 616,76 €

Les prix en verts sont les moins chers relevés parmi toutes les enseignes.



Le bilan :

Concernant la réalisation de mes travaux, Hugo m'a conseillé de me rendre sur le site en ligne Need-Help, partenaire de Brico Dépôt. En présentant mon projet, devis à l'appui, je devrais recevoir plusieurs propositions d'artisans souhaitant voler à ma rescousse. Affaire à suivre... En quittant le parking, un immense panneau attire mon attention. Le classique « Si vous trouvez moins cher ailleurs, on vous rembourse 2 fois la différence ». Preuve à l'appui grâce aux différents devis présents sur ces pages, il me semble que l'enseigne me devra un peu de pognon si je me décide à les choisir pour ma pool house.

Prix

●●●●○

Accueil

●●●●○

Conseils et savoir technique

●●●●○





BATIMAT

Connecte les pros à l'innovation

2022

Horizon 2030,
**tout un monde
à construire.**

- + **Préserver le climat et l'environnement**, notre responsabilité
- + **Transformer les méthodes**, notre ambition
- + **Bien vivre dans la ville 2050**, notre projet
- + **Valoriser les métiers**, notre priorité

Exposants, programme, badges, info pratiques sur
batimat.com

NOUVEAU
LIEU !

Built by
RX In the business of
building businesses

BATIMAT le
IDÉOBAIN mondial
INTERCLIMA du bâtiment

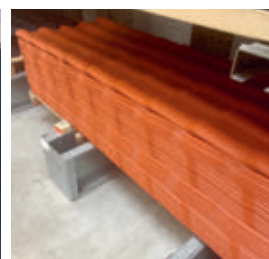
Lundi Jeudi
3 > 6 octobre
Paris Porte de Versailles



Commandez votre **badge gratuitement** avec le code : **BPA22ZPBPR** sur batimat.com*

*Enregistrez-vous sur le site internet batimat.com et cliquez sur « Mon badge »

BRICO (TROP) CASH MAIS PAS CHER



Me voilà débarquée au Bricocash de Montgeron. Première étape : partir à la recherche des outils. Dans les rayons du magasin, quelques détails heurtent ma sensibilité d'acheteuse... Pas de prix pour le fil à plomb, des paires de gants séparées en deux, ou encore une boîte de niveau laser dans un état type « seconde main ». Mais je ne vais pas m'attacher aux détails, ça leur causerait trop de torts. Je me mets donc à la recherche d'un niveau laser digne de ce nom, mais abordable ! Bingo, Bri-

cocash détient le record du produit le moins cher de cet inconnu ! 27,90 € pour un niveau laser Fischer Darex, cette fois emballé soigneusement. Passons maintenant aux matériaux... Dans l'espace dédié, une vague de clients professionnels me fait (légèrement) ressentir que je ne suis pas à ma place. Peu importe, je veux ma pool house coûte que coûte ! C'est Antoine, l'alternant du jour, qui va s'occuper de moi. Sans vouloir remettre en cause ses capacités techniques, il me semble que 180 parpaings sont trop peu pour la construction de mon abri de jardin. Il faut dire qu'il a peiné à réaliser ses calculs...

recadrer tout ça... Mais pas dans le sens que j'espérais. « Il faut venir avec ses quantités madame, on est des vendeurs, pas des faiseurs. » Pas de bonjour. Pas de empathie envers une pauvre cliente qui ne sait pas compter. Vexée comme un pou, je rétorque que ne connaissant rien à ce secteur, je me suis laissée convaincre que le calcul d'un abri de 3 mètres sur 2 ne serait qu'une banalité pour des pros du domaine. « Oui, mais ce n'est pas notre métier, il fallait demander à un maçon ou regarder sur le Web », me balance-t-il à la figure d'un air agacé. Très bien, je me ferai une joie d'aller demander à Monsieur Google (ou à vos concurrents). Après quelques conseils douteux donnés à Antoine, il s'éclipse en un éclair, comme pour me montrer qu'il a de meilleures choses à faire. Au bout de presque deux heures au comptoir, Antoine a

fini ! Alléluia ! Mais mes péripéties ne font que commencer... Je dois retourner dans le magasin afin d'ajouter la porte et son linteau à mon devis. En menuiserie, personne... Pourtant, j'ai bien pris le soin d'annoncer mon arrivée à l'accueil. Après quelques minutes, un employé vient enfin

à ma rencontre. Pour le choix de la porte, c'est une formalité, mais concernant le linteau... L'histoire recommence ! Personne à la menuiserie, ou à l'accueil, ne saurait me dire précisément à quoi ça ressemble, ou même à quoi ça sert. J'abandonne... Je trouverai mieux ailleurs. ●

Le bilan :

Côté prix, Bricocash est le vainqueur de ce match ! Et ça compense l'expérience client pas très heureuse pour une néophyte comme moi. En comparant les devis, tout est en moyenne moins cher dans cette enseigne que chez les autres. Cependant, un prix attire mon attention sur le trajet retour du Bricocash. Un quart de big bag de sable : 43,40 € TTC. Chez leur éternel concurrent Brico Dépôt, le devis affiche 27,10 € TTC, pour le même produit. Je me frotte les yeux, avec une telle différence de prix, on est à la limite de l'erreur ! Sinon, je conseille à Montgeron de commencer à faire une tirelire, puisque Bricocash rembourse deux fois la différence si l'on trouve moins cher ailleurs ! À tous nos lecteurs remplis de bonté, merci de glisser quelques centimes dans la cagnotte Leetchi que j'ai créée en ligne. Stéphane et Antoine vous en remercient.

Prix

●●●●○

Accueil

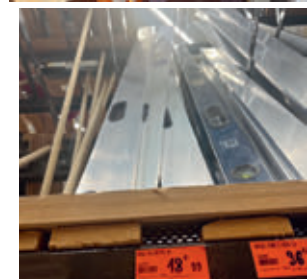
●●●○●

Conseils et savoir technique

●●○○○

Pas le jour de Stéphane

À chacune de mes questions, Antoine s'extirpe de son comptoir afin d'aller mendier de l'aide à son responsable. Au bout de plusieurs allers-retours, c'est l'imposant Stéphane, qui vient

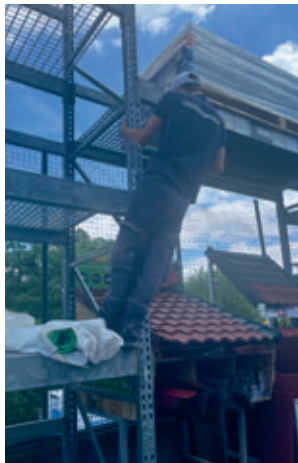


BRICOCASH MONTGERON	Quantité	Prix unité	Prix total
PARPAING	180	0,99 €	178,20 €
BLOC D'ANGLE	Compris dans la palette de parpaings		
FER À BÉTON	2	13,90 €	27,80 €
BIG BAG SABLE	2 (1/4 big bag)	43,40 €	86,80 €
CIMENT	6 (25 kg)	4,55 €	27,30 €
GRAVIER			
LINTEAU DE PORTE	Pas en magasin		
PORTE	1	98,80 €	98,90 €
POIGNÉE PORTE			
POUTRE	3	17,40 €	52,20 €
CHEVRON	10	7,60 €	76,00 €
COUVERTURE EASY TUILE	9	24,90 €	224,10 €
FAITIÈRE TUILES			
LIVRAISON	1		95,00 €
CONSIGNE PALETTES	2	30,00 €	60,00 €
DÉCHARGE PALETTES			
TOTAL MATÉRIAUX		926,30 €	
Truelle 20 cm bout rond	1	4,20 €	
Fil de plomb de maçon	1	4,90 €	
Niveau de maçon ou règle 2 m	1	18,99 €	
Gants gros oeuvre cuir	1	5,95 €	
Niveau laser avec trépied	1	27,90 €	
Bétonnière	1	376,19 €	
TOTAL OUTILLAGE		438,13 €	
TOTAL DEVIS		1 364,43 €	

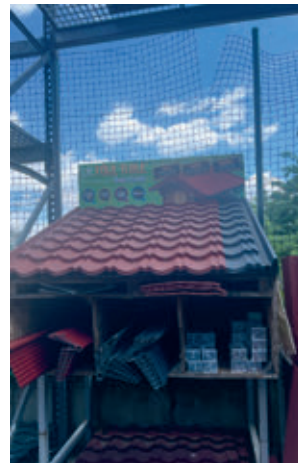
Les prix en verts sont les moins chers relevés parmi toutes les enseignes.

CASTORAMA, LES ROIS DE L'ALLER-RETOUR

À 11 h 30, j'arrive au Castorama de Vélizy (oui, c'est tard, mais un agent secret a besoin de repos). Direction l'outilage. La première chose que je conclus ? Ce Casto aurait bien besoin d'être rempli. Pas de fil à plomb aux endroits indiqués, un étalage de gants à moitié vide, idem pour les niveaux laser, et la règle/niveau de 2 m que je voulais choisir n'affiche pas de prix. Ça fait beaucoup. Mais pas question de me laisser abattre, je suis venue pour une chose : un précieux devis. « Je suis là depuis 9h30, je ne vais pas faire 500 allers-retours, donc maintenant vous m'appellez quelqu'un et vous me réglez ce problème », s'agace un client à l'accueil. Pas très glorieux, mais ça annonce la couleur. Au même endroit, on me dit de me rendre à l'espace matériaux pour réaliser mon devis. J'applique, et je traverse le parking. Là-bas, on m'indique que je dois faire



demi-tour, direction l'espace jardin à l'intérieur du magasin. J'attends. Ça commence à être long. Deux stands de conseils sont installés à cet endroit... Les deux sont vides. Un employé arrive enfin, mais rebelote : « Je ne comprends pas pourquoi ils vous ont dit ça, c'est bien à la cour des matériaux. » Ça y est, j'ai compris, je suis venue à Casto-



rama pour faire ma marche quotidienne. Après des jours sans mission, j'en avais bien besoin.

Comme une patate chaude...

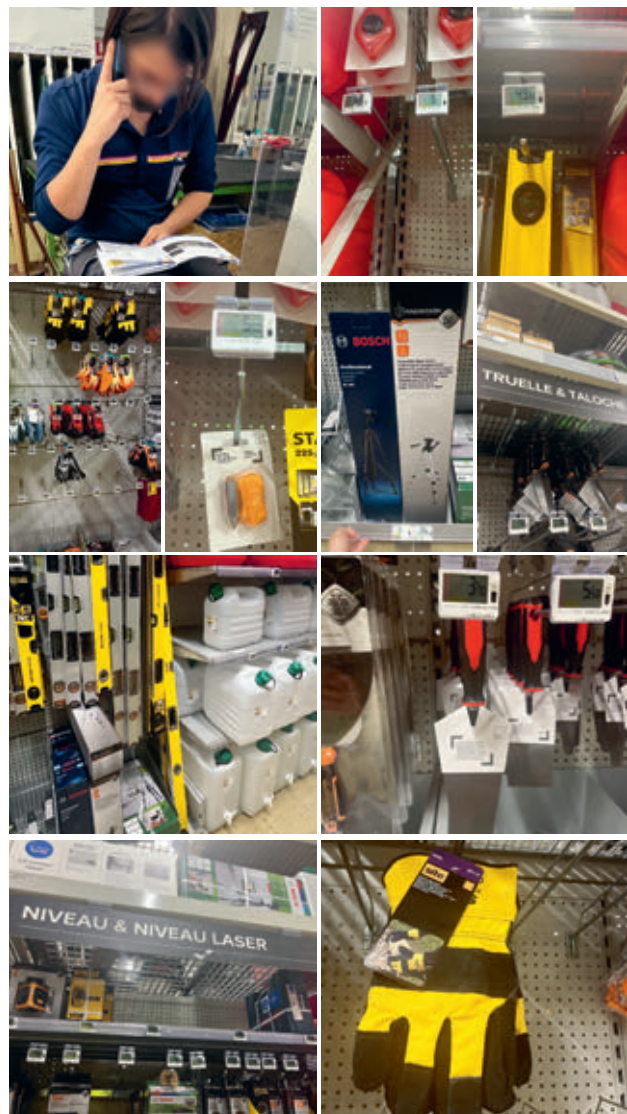
Alors je retourne à l'espace matériaux, traînant derrière moi comme une impression d'être refilée de mains en mains à celui qui voudra bien travailler. Je tombe sur un jeune homme

dissimulé sous sa casquette. À l'annonce de mon projet, la panique commence à se lire dans son regard : il ne sait pas calculer le nombre de parpaings nécessaires non plus. Là, c'est officiel, il faut que l'Éducation nationale ajoute plus de mathématiques au programme. Tous les deux sur une même feuille blanche, on commence à crayonner les quatre murs de ma maisonnette. Comme l'impression d'aider un enfant dans ses devoirs... On tombe sur le bon nombre... Normal, j'ai supervisé les calculs ! Autre épreuve, le calcul du ratio sable/ciment. Ayant demandé un big bag de sable, il serait logique qu'il me recommande 350 kg de ciment, soit 10 sacs. Je ne sais pas comment il a fait, mais la calculatrice de son téléphone affiche 600 kg. Pourquoi pas... Après la marche à pied, Castorama veut me pousser à muscler mes bras avec 600 kg de ciment. Si je

n'écoutais que moi, je commencerais à mal le prendre. Malgré ces erreurs pour le moins agaçantes, (comme partir chercher la référence d'un produit et revenir sans), les employés du Castorama de Vélizy restent d'une sympathie à toute épreuve. Prêts à tout pour leurs clients, comme à braver entorses et vertige en escaladant la structure où repose la référence de mes plaques de PVC imitation tuiles. ●

Le bilan :

Si les connaissances techniques laissent à désirer, la volonté dont ont fait preuve les petits bons-hommes bleus du Castorama me laisse un espoir : il leur manque juste du savoir ! En témoigne cette dernière petite aventure dans l'enseignement. Une fois mon devis imprimé, j'ai dû (encore une fois) retourner à l'intérieur du magasin, et plus particulièrement à l'espace menuiserie, afin de choisir une porte et un linteau. Après avoir couru derrière son collègue de toute urgence, car il allait me choisir la mauvaise porte, l'employé menuiserie a dû faire face à un véritable challenge : ajouter ma porte à mon devis, tout ça sur un nouveau logiciel pour les équipes : Complus. Je patiente... C'est long. Il appelle, raccroche, panique, tourne en rond, consulte désespérément le manuel d'explication du logiciel... Mais rien n'y fait, il ne parvient pas à rajouter cette foutue porte. En attendant, je constate que mon devis est très peu cher. Normal, il manque les parpaings, le sable et le ciment à ma liste. Vous avez deviné... Je dois retourner à l'espace matériaux. Je m'y suis tellement rendue qu'il me tourmente encore dans mes cauchemars... Là-bas, on ajoute la porte, et les éléments manquants. Pour le linteau, l'homme à la casquette me recommande de prendre des « parpaings linteaux » et d'y glisser les chutes de mes fers à béton. Pas mal l'astuce, dommage qu'il soit le seul à me l'avoir proposé. Concernant la réalisation de ma pool house, je me rends à l'espace « service de pose » du magasin. Là-bas, une femme froide me parle franchement : « Honnêtement, on a personne avant septembre ». Comme ça, c'est fait. Remarque, grâce aux cours de sport de Castorama, j'aurai peut-être la force de monter mon abri moi-même.



CASTORAMA VÉLIZY

	Quantité	Prix unité	Prix total
PARPAING	276	1,20 €	331,20 €
BLOC D'ANGLE	52	2,50 €	130,00 €
FER À BÉTON	4	4,55 €	18,20 €
BIG BAG SABLE	1	64,90 €	64,90 €
CIMENT	10 (25kg)	5,90 €	59,00 €
GRAVIER			
LINTEAU DE PORTE	2 (parpaings linteau)	2,50 €	5,00 €
PORTE	1	89 €	89,00 €
POIGNÉE PORTE			
POUTRE	3	32,90 €	98,70 €
CHEVRON	5	8,90 €	44,50 €
COUVERTURE EASY TUILE	8	27,90 €	223,20 €
FAITIÈRE TUILES			
LIVRAISON	1		45,00 €
CONSIGNE PALETTES			
DÉCHARGE PALETTES			
TOTAL MATÉRIAUX		1 108,70 €	
Truelle 20 cm bout rond	1	3,70 €	
Fil de plomb de maçon	1	5,90 €	
Niveau de maçon ou règle 2 m	1	49,9 € (1,2 m)	
Gants gros oeuvre cuir	1	5,90 €	
Niveau laser avec trépied	1	64,80 €	
Bétonnière	1	269 €	
TOTAL OUTILLAGE		399,30 €	
TOTAL DEVIS		1 508,00 €	

Les prix en verts sont les moins chers relevés parmi toutes les enseignes.

Prix

●●●●○

Accueil

●●●●○

Conseils et savoir technique

●●●●○



BRICOLAGE

L'entente cordiale

C'est quand même plus facile de travailler sans se massacrer. Dans ce numéro, fournisseurs et distributeurs font assaut d'amabilités. Ils signent un Code de bonne conduite. Bien sûr, ils continueront à batailler, mais il y a exigence de noblesse dans les rapports entre les deux mondes, un engagement à une certaine retenue. C'est pas l'amour courtois mais presque. Vous visiterez aussi dans ce journal l'usine Brico Dépôt... oups! lapsus... L'usine Somefor, devrait-on dire, qui livre l'enseigne mais qui a l'air de faire partie de la famille. Mais quel changement dans les rapports entre Kingfisher et les fournisseurs! On ne sait pas si c'est le Covid, la RSE ou le bon sens de la nouvelle génération de dirigeants, mais c'est quand même plus agréable!

LES CHIFFRES

25

LE MARCHÉ

26

LES NOUVEAUTÉS

27



LE MARCHÉ DE JUIN 2021 A MAI 2022

Marché sombre, même pour les ampoules

De tous les baromètres GfK publiés dans ce numéro d'été de *Zepros Habitat*, l'outillage électroportatif fait partie de ceux les plus en baisse avec - 23,1% en volume et environ - 18% en valeur. Quant au prix moyen des pièces vendues, il explose puisque l'inflation atteint désormais près de 7%. Dans le détail des circuits, ce sont les « mass merchandisers » qui subissent la plus forte correction,

de -26,5% en volume. Ce secteur brico étudié par GfK comprend également les ampoules, dont les ventes elles aussi sont en baisse avec toutefois une curiosité: les baisses en valeur sont supérieures aux baisses en volume... En ces temps d'inflation, c'est très rare! Reste le secteur de la droguerie qui se maintient étale d'un mois à l'autre. Les nettoyeurs ont encore le vent en poupe! ●

MARCHÉ DROGUERIE

ÉVOLUTION VALEUR **+0,7%** | ÉVOLUTION VOLUME **-3,9%** | 141 M€

Catégorie	Évolution Valeur	Évolution Volume	Valeur
ENTRETIEN SPÉCIFIQUE	+0,0%	-4,1%	55 M€
NETTOYANTS MÉNAGERS	+0,1%	-5,3%	45 M€
ACCESSOIRES MÉNAGERS	+2,5%	-2,6%	41 M€

RÉPARTITION DES VENTES EN VALEUR

- ENTRETIEN SPÉCIFIQUE
- NETTOYANTS MÉNAGERS
- ACCESSOIRES MÉNAGERS

- 54 722 K€ (+0,0%)
- 45 291 K€ (+0,1%)
- 41 308 K€ (+2,5%)

MARCHÉ OUTILLAGE ÉLECTROPORTATIF

ÉVOLUTION VALEUR **-17,9%** | ÉVOLUTION VOLUME **-23,1%** | 378 M€

Catégorie	Évolution Valeur	Évolution Volume	Valeur	Prix Moyen
GSB	-17,9%	-22,3%	303 M€	83,35 € (+5,7%)
GSA + E-COMMERCE	-18,1%	-26,5%	75 M€	89,14 € (+11,5%)

MARCHÉ ÉCLAIRAGE

ÉVOLUTION VALEUR **-16,5%** | ÉVOLUTION VOLUME **-13,3%** | 390 M€

LAMPES LED

ÉVOLUTION VALEUR **-15,4%** | ÉVOLUTION VOLUME **-10,7%** | 345 M€

RÉPARTITION DES VENTES EN VALEUR PAR CIRCUIT

- GSB
- GSA
- GSS

- 229 M€ (-12,4%)
- 154 M€ (-22,0%)
- 7 M€ (-15,8%)

CONTACTEZ...

LA RÉDAC
Pierre Dieuzeide
p.dieuzeide@zepros.fr

LA PUB
Sophie Baticle
s.baticle@zepros.fr
06 23 77 78 93

LA DIFF
Catherine Paulic
c.paulic@zepros.fr
01 49 98 58 45

zEPROS
DECLARE D'UTILITE PROFESSIONNELLE

Vite!

HAUT EN COULEURS

Un Français à la tête d'AkzoNobel



AkzoNobel a annoncé que Grégoire Poux-Guillaume (52 ans) deviendra le nouveau Chief Executive Officer (CEO) de l'entreprise à compter du 1^{er} novembre 2022. Il succédera à Thierry Vanlancker, actuellement CEO et membre du conseil d'administration depuis 2017, dont le mandat s'achève. Grégoire Poux-Guillaume a été auparavant CEO de Sulzer (spécialiste des dispositifs d'injection de haute précision), CEO de GE Grid Solutions (anciennement Alstom Grid, spécialisé dans les équipements et l'ingénierie pour les réseaux électriques haute tension) et directeur général de CVC Capital Partners, l'un des plus grands fonds de capital-investissement au monde.

FIESTA

Biennale Secimpac: le bon outil de la rentrée



Reporté en raison de la pandémie de Covid, le quatrième rendez-vous de l'outillage se déroulera pour la rentrée scolaire, à savoir le 19 septembre à Paris. Rentrée studieuse avec présentation des chiffres "sell in" de l'outillage, notamment électroportatif, brico ou jardin vers les circuits pros ou grand public et une présentation des réglementations environnementales, des tendances, des nouveaux circuits plus digitaux... Le tout sous l'égide de Pierrick Auboiron, président du syndicat.

VISAGE HUMAIN

Brico Dépôt fait les honneurs de son fournisseur

Les temps changent vraiment chez Kingfisher. Les enseignes ont repris de l'autonomie. Toutes sont «powered by Kingfisher» tout en ayant les coudées franches pour faire leur commerce, leurs projets, avec leurs produits et donc leur MDD... comme Evalux.

Cette marque est produite en France exclusivement pour Brico Dépôt par Somefor (Groupe Maestria) du côté de Marseille. Et la précision a son importance car c'est ce même Somefor qui produit également les peintures Goodhome, la fameuse marque

de groupe de Kingfisher que l'on trouvait chez B&Q, Castorama, Brico Dépôt, etc. « Désormais, il n'y a plus de Goodhome dans nos magasins, explique Frédérique Thomazo, directrice marchés surface et décoration de Brico Dépôt. Peinture, lasure... tout est signé Evalux avec des compositions dédiées. » Goodhome sera dédié à Casto.

Evalux, simple à appliquer et plus écoresponsable

La différence entre les deux MDD de peinture ? Emmanuel Vlieghe, responsable de marché peinture chez Brico Dépôt, la résume en quelques mots : Evalux est

« simple à appliquer, avec un bon niveau d'opacité, acrylique bien sûr, A+ en termes de composés organiques volatils, et des pots dotés de 30% de plastiques recyclés... » Bref, facile pour le client (sous-couche intégrée), simple pour les magasins (palettes complètes). « Et bien sûr avec le meilleur rapport qualité prix », ajoute, souriante, Frédérique Thomazo. On est chez Brico Dépôt ! Daniel Yana, directeur du département grande distribution - Groupe Maestria, n'est pas effrayé par le défi. C'est vrai que son usine a produit pendant la crise Covid-19 24 000 tonnes de peinture par an, contre 18 000 tonnes en temps normal. Somefor a appris à rentabiliser ses chaînes. Et nous voilà d'ailleurs partis avec nos gilets jaunes au cœur de l'usine sur les talons de son directeur



Rémy Valérian (reportage photo bientôt sur habitat.zepros.fr). Tout le monde échange librement, rien à cacher, pas de contrôle par des cabinets de communication, c'est convivial. Les temps changent. Après quelques années de One Kingfisher, puis la période du Covid-19, Brico Dépôt s'est réidentifié, mais avec un visage bien plus humain. ●



De gauche à droite : Sandrine Rubio-Dufeu, (directrice du labo Somefor), Daniel Yana et Frédérique Thomazo.

À TABLE!

La cuisine de demain, un nid douillet

Mobalpa, de plus en plus aménageur, a présenté à Annecy la cabane de rêve d'Inès de La Fressange. Nous en avons profité pour demander à Richard Perrin (photo), chef de gamme Mobalpa, quelques pistes sur les tendances cuisine en 2023.

La tendance cuisine est-elle encore au « refuge » ?

Oui, le côté cocooning s'accroît. Cela se traduira par du bois, de nouveaux coloris pastel, des tons terreux, un nouveau coloris foncé également. La tendance développement durable progresse aussi : nous lancerons en 2023 de plus en plus de rangements intégrant le tri sélectif des déchets ou des composteurs.

Les meubles évoluent aussi ?

Oui, les clients plébiscitent les tiroirs, mais il faut trouver le bon dosage pour ne pas trop impacter



le coût. Autre tendance qui va s'accroître, celle de la cuisine sans poignée qui représente déjà 25 % de nos ventes. Le client a envie que la cuisine ressemble de moins en moins à une cuisine, surtout si cette dernière est ouverte sur le salon. Enfin, dernière vraie tendance de fond, le plan de travail de fine épaisseur combiné à une plinthe réduite au minimum, comme nous le faisons depuis de nombreuses années chez Mobalpa. Je reviens du salon Eurocucina et on ne voit plus que cela, un socle et un plan très fins, pour gagner en volume de rangement. C'est le combo gagnant... ●

Pascale Benhaïem-Komlos

BONNE CONDUITE

Distributeurs et fabricants sont mieux disposés...

Plus d'information mais pas trop d'obligations. Voilà comment pourrait se résumer le nouveau Code de bonne conduite signé le 15 juin 2022 entre industriels des métiers de l'habitat (Inoha) et distributeurs de brico (FMB). Il intègre les notions

d'omnicanalité, de livraison en direct au client final pour des achats en ligne, la réparabilité, les remontées d'avis clients que les distributeurs partageront avec les fabricants, les pénalités en matière de logistique mais en tenant compte des situations exceptionnelles, Covid oblige, et bien sûr les problématiques de déréférencement. On entend parler de 15 mois minimum avant de déréférencer une entreprise de moins 100 M€ de CA présente chez le distributeur depuis plus de 15 ans... Ce code ne paraît pas être la victoire du siècle mais il pérennise la bonne entente retrouvée entre les parties pendant la crise Covid. ●



LEGRAND

Branchements sans entrave

La gamme Plexo se réinvente avec des innovations majeures. Plexo Liberty, nouveau concept de platine de faible profondeur et ménageant un espace libre autour du mécanisme, offre une plus grande liberté de mouvement pour câbler et repiquer sur le mécanisme qui se clipse et se déclipse sans outil. Avec Plexo Verso, la gamme propose une référence identique de boîtier saillie ou de support encastré en multiposte pour une pose à l'horizontale ou à la verticale. Plexo Offroad, avec joints et membranes d'étanchéité repensés, platine et cadre renforçant la rigidité sur surfaces irrégulières, se pose partout en extérieur ou intérieur. Enfin, l'adaptateur Mosaic élargit les possibilités avec ses prises USB et multimédia pour bénéficier de plus de fonctions. La gamme décline quatre teintes: Anthracite, Gris, Blanc et Sable.



www.legrand.fr

BREM

Des radiateurs design

Avec ses collections Chem et Géométrica, respectivement conçues par Davide Diliberto et Luigi Brembilla, Brem propose des gammes de radiateurs plus innovants, efficaces et design. Parmi eux, le radiateur qui porte le même nom que la collection à laquelle il se rapporte: Chem. Un élément tubulaire de 2,16 à 2,56 m, qui longe le mur du sol au plafond, pour un style très industriel. Disponible en version individuelle, ce radiateur peut être équipé d'un ventilateur. Quant au Chem SC2, plutôt destiné à la salle de bains, c'est un radiateur utilisé en sèche-serviettes grâce au design d'éléments tubulaires carrés. Côté collection Géométrica, les sèche-serviettes ont une forme circulaire



www.brem.fr

et leur barre transversale augmente la production de chaleur. Disponibles avec un porte-serviettes, ces radiateurs existent en trois différentes versions: eau chaude, électrique ou mixte.



La sélection de la rédaction

KINEDO

Receveurs: plus de textures pour Kinesurf

Pour répondre mieux encore aux besoins du marché, Kinedo propose deux déclinaisons de son receveur best-seller Kinesurf: en blanc brillant et non découpable; ou découpable avec un grand choix de textures (pierre en cinq couleurs, mat grainé en six couleurs et lisse en blanc brillant). Naturellement non glissants et reconnus pour leur légèreté, ces receveurs sont conçus en Biotec, un béton de synthèse en billes céramiques et liant polyuréthane, recouvert de Biocryl en surface, et un cadre périmétral en acier (ou fibre de verre pour le modèle découpable) ajoute encore à leur robustesse. Ils sont disponibles en formats carré, quart de rond ou rectangulaire, et en dimensions allant de 80 à 180 cm en longueur et de 70 à 100 cm en largeur pour des épaisseurs de 4 ou 9/10,5 cm. De plus, ils s'adaptent à tout type de pose: avec décaissement total, faible ou sans décaissement.



www.kinedo.com



La pastille de sel **2en1**
qui protège votre adoucisseur !



20%
+ efficace sur
le calcaire

Action unique
contre les
métaux



www.experts-eau.com
aqua@salins.com



Le bien-être partagé

La décoration, c'est une émotion! Il ne faut pas d'ombre au tableau. On ne peut pas se sentir bien dans un décor truffé de peinture au plomb, avec du bois coupé sans distinction éclairé par des produits à la provenance incertaine. Le bien-être doit être sans nuage écologique et local. Les fabricants de peinture et autres revêtements de mur ou de sol l'ont bien compris. Dans ces pages déco, vous retrouverez du "Made in France" quasi dans chaque article, une débauche d'énergie sur les sujets environnementaux de la part des fabricants... mais toujours de la créativité sans laquelle la déco n'existe pas. Ambiance "japandi" chez Gerflor... tandis que les ampoules Ledvance se rapprochent... du soleil!

LES CHIFFRES

29

LES NOUVEAUTÉS

30

LE MARCHÉ

31



LE MARCHÉ DE JUIN 2021 À MAI 2022

Le contrecoup monstrueux

La peinture continue sa chute comparée à 2021 et 2020. La tendance est toujours voisine de -20% en volume et en valeur. La curiosité vient du prix au litre que GfK voit encore en baisse ce mois-ci. En pleine tendance à l'inflation et à la pénurie, cette information ne laisse pas de surprendre. Mais cette baisse ne suffit pas à inverser la tendance du marché. Les Français ne peuvent plus voir les pigments en

peinture... plus encore quand ils sont blancs. Les colles ne sauvent rien : celles utilisées dans le brico ou les papiers peints affichent -15% en volume. Le traitement bois, c'est la « cata » : on n'entretient plus le parquet (-36,8% en volume), la lasure est dans le dur (-25,9% en volume), le vernis... ne l'est plus (-25,1% en volume). Seuls les prix au litre progressent, à +2% en moyenne. ●

MARCHÉ PEINTURE



ÉVOLUTION VALEUR **-19,8%**



ÉVOLUTION VOLUME **-19,4%**



1,004 Md€

COULEURS INTÉRIEURES



ÉVOLUTION VALEUR **-17,6%**



ÉVOLUTION VOLUME **-8,9%**

286 M€
13,76 €/L (-9,5%)

GRANDS BLANCS



ÉVOLUTION VALEUR **-24,2%**



ÉVOLUTION VOLUME **-25,9%**

249 M€
6,29 €/L (+2,3%)

EXTÉRIEUR



ÉVOLUTION VALEUR **-18,5%**



ÉVOLUTION VOLUME **-15,2%**

197 M€
9,83 €/L (-3,9%)

SPÉCIALITÉS



ÉVOLUTION VALEUR **-20,5%**



ÉVOLUTION VOLUME **-22,1%**

151 M€
29,88 €/L (+2,0%)

PRÉPARATION DES FONDS



ÉVOLUTION VALEUR **-14,7%**



ÉVOLUTION VOLUME **-17,1%**

79 M€
6,49 €/L (+3,0%)

EFFETS DÉCORATION



ÉVOLUTION VALEUR **-22,0%**



ÉVOLUTION VOLUME **-22,2%**

24 M€
5,47 €/L (+0,3%)

RÉPARTITION DES VENTES EN VALEUR PAR CIRCUIT



● 988 M€ (-19,6%)
● 15 M€ (-27,5%)

MARCHÉ BOIS



ÉVOLUTION VALEUR **-18,9%**



ÉVOLUTION VOLUME **-20,6%**



221 M€

TRAITEMENT BOIS



ÉVOLUTION VALEUR **-8,5%**



ÉVOLUTION VOLUME **-13,6%**

19 M€
6,75 €/L (+5,9%)

LASURE



ÉVOLUTION VALEUR **-25,8%**



ÉVOLUTION VOLUME **-25,9%**

62 M€
10,79 €/L (+0,1%)

ENTRETIENS



ÉVOLUTION VALEUR **-20,0%**



ÉVOLUTION VOLUME **-22,4%**

14 M€
24,69 €/L (+3,1%)

VERNIS



ÉVOLUTION VALEUR **-22,4%**



ÉVOLUTION VOLUME **-25,1%**

32 M€
33,09 €/L (+3,5%)

VITRIFICATEURS



ÉVOLUTION VALEUR **-17,7%**



ÉVOLUTION VOLUME **-17,5%**

18 M€
20,07 €/L (-0,2%)

HUILES ET SATURATEURS



ÉVOLUTION VALEUR **-8,4%**



ÉVOLUTION VOLUME **-10,5%**

34 M€
13,67 €/L (+2,4%)

ENTRETIEN PARQUET



ÉVOLUTION VALEUR **-15,1%**



ÉVOLUTION VOLUME **-36,8%**

3 M€
11,84 €/L (+34,4%)

PRÉPARATION BOIS



ÉVOLUTION VALEUR **-16,6%**



ÉVOLUTION VOLUME **-19,2%**

38 M€
22,81 €/L (+3,1%)

RÉPARTITION DES VENTES EN VALEUR PAR CIRCUIT



● 217 M€ (-18,8%)
● 4 M€ (-24,7%)

MARCHÉ COLLE



ÉVOLUTION VALEUR **-11,0%**



ÉVOLUTION VOLUME **-12,0%**



277 M€

COLLE BRICOLAGE



ÉVOLUTION VALEUR **-11,6%**



ÉVOLUTION VOLUME **-14,8%**

158 M€
8,66 € (+3,8%)

COLLE BUREAU



ÉVOLUTION VALEUR **-8,5%**



ÉVOLUTION VOLUME **-9,1%**

92 M€
3,63 € (+0,7%)

COLLE PAPIER PEINT



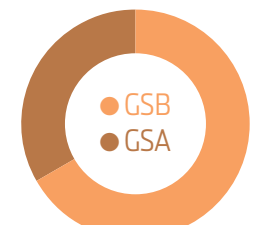
ÉVOLUTION VALEUR **-15,7%**



ÉVOLUTION VOLUME **-18,6%**

27 M€
9,52 € (+3,5%)

RÉPARTITION DES VENTES EN VALEUR PAR CIRCUIT



● 185 M€ (-11,3%)
● 92 M€ (-10,5%)

Cap sur le bien-être dans l'habitat

Envie d'un air sain dans la maison ? Si de nombreux éléments de décoration de l'habitat comme les meubles ou les sols peuvent dégager des COV néfastes pour la santé, la peinture joue aussi un rôle important dans la qualité de l'air intérieur. Les fabricants misent donc de plus en plus sur le développement de peintures écoresponsables comme le nouvel enduit Origine France Garantie de Semin ou la peinture dépolluante Colibri. L'éclairage peut aussi participer au bien-être selon la marque Ledvance qui a lancé une nouvelle gamme d'éclairages connectés. En reproduisant fidèlement la lumière du jour, ces derniers favorisent la concentration et le confort visuel.

Pascale Benhaïem-Komlos

SEMIN

Les premiers enduits OFG

Les nouveaux enduits écoresponsables lancés par Semin contiennent plus de 99 % de matières naturelles. Sans résines synthétiques, la gamme Semin 99. émet 10 fois moins de COV dès l'application et jusqu'à 500 fois moins au bout de 28 jours en comparaison d'un enduit classé A+. Ce sont aussi des enduits engagés puisque les quatre types de produits (rebouchage, lissage, joints de plaques de plâtre et multifonction) disposent du label « Origine France Garantie ». À base de matières premières végétales et minérales (poudre de marbre, plâtre naturel amidon...), ils affichent les mêmes performances techniques que les enduits classiques. Enfin, Semin favorise les circuits courts, avec des matières naturelles 100 % européennes dont 96 % proviennent de France et 4 % du reste de l'Europe.

Gamme Semin 99. Enduit reboucheur intérieur, 99,2 % de matières naturelles. 15 kg : 29,01 €. Enduit multifonction intérieur, 99,3 % de matières naturelles. 15 kg : 20,17 €. Enduit de lissage intérieur, 99,9 % de matières naturelles. 15 kg : 24,16 €.

www.semin.fr



LEDVANCE

L'éclairage bien-être...

Lampes à poser, à clipser, lampadaires... Les nouvelles lampes connectées Ledvance offrent un spectre de couleurs plus large grâce à la technologie unique de la marque, très proche de la lumière naturelle du soleil. Résultat ? Un rendu



des couleurs plus lumineuses et presque identiques à celui du soleil, pour un confort visuel amélioré. Entièrement automatisée, la fonction biorhythme reproduit le cours de la journée et le rythme biologique humain pour favoriser la concentration diurne grâce à une lumière stimulante et permettre la relaxation en fin de journée grâce à une lumière chaude.

Gamme Sun@Home. Smart+Panan floor lamp 36 W. Variation de blancs. 2500 lumens. Dimensions : 40 x 40 x 181 cm. Durée de vie : 25000 heures. 249,99 €.

www.ledvance.fr

COLIBRI PEINTURE

Quand la peinture assainit l'air intérieur



L'air intérieur est 5 à 10 fois plus pollué que l'air extérieur... Fabriquée en France dans le respect des normes écologiques, la peinture Colibri est formulée à base d'eau et d'ingrédients d'origine naturelle biosourcée. Non seulement, elle ne rejette donc pas les fameux formaldéhydes néfastes, mais elle va plus loin en dépolluant l'air intérieur de la pièce peinte. Son action capte près de 80 % du formaldéhyde et le rend inerte de façon immédiate et irréversible...

Gamme dépolluante Colibri, applicable sur les murs, les plafonds et le bois dont les meubles. 196 couleurs disponibles. Faible teneur en COV (moins de 2 g/l). À partir de 25,13 € (blanc en pot de 12 l).

www.colibripeinture.com

BERRY ALLOC

Le parquet vieilli fait peau neuve



Avec Les Iconics, sa nouvelle collection de parquets, la marque Berry Alloc revisite le parquet vieilli avec des lames présentant un relief naturel et ancien qui s'apparente à celui des parquets des châteaux d'autrefois. Conçue à partir d'essences de chêne soigneusement sélectionnées, cette collection est le résultat de procédés de fabrication mécaniques ou manuels qui restituent parfaitement l'aspect d'un bois vieilli. Chaque lame est en outre recouverte d'huile naturelle qui met en valeur l'esthétisme du bois, avec une bonne matité, un toucher agréable et des teintes préservées.

Gamme Les Iconics, neuf teintes, deux finitions. Finition Aged: Massala, Galanga, Neroli et Badiane. Finition Rustic: Sylva, Bosco, Altis, Hortus, Bâton rompu Lutèce et Point de Hongrie Lutèce. Gamme Bosco, monolames 1900 x 190 x 3,5 / 15 cm. Entre 100 et 140 € le m². Garantie 30 ans (usage résidentiel).

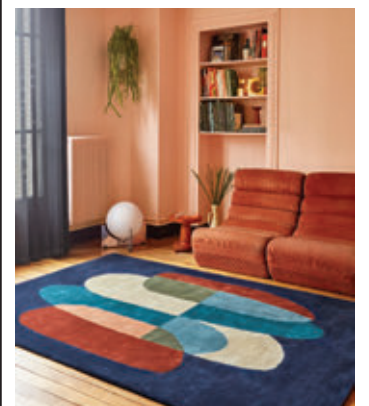
www.berryalloc.com

EDITO

Des tapis faits main

Edito commercialise de nombreux modèles de tapis qui apportent une touche d'originalité et de graphisme à la déco d'intérieur. Parmi ses nouveautés phares, le modèle Pluriel Bleu nuit fabriqué en laine de Nouvelle-Zélande tuftée à la main n'est pas sans rappeler l'esthétique des années soixante-dix et l'art abstrait. Ou encore Ksar, un tapis fait main qui mixe des codes graphiques modernes avec un matériau (le jute) et des finitions artisanales.

Tapis Pluriel Bleu nuit, 100 % laine de Nouvelle-Zélande, travail d'artisanat labellisé Care and Fair. Dimensions: 160 x 230 cm. Disponible en trois coloris. 795 €. Tapis Ksar, 80 % jute 20 % coton, disponible en trois tailles. 120 x 170 cm à partir de 214 €.



www.edito.paris.fr

MAISON BERGER PARIS

Boule... à facettes

Avec Facette, Rozenn Mainguéné signe sa dixième création avec Maison Berger Paris. La spécialiste de l'univers du luxe a taillé, ciselé et façonné le verre comme une pierre précieuse pour créer ces nouvelles lampes au design intemporel. La brillance du verre donne aux lampes leur préciosité, entre effets d'optiques, jeux d'ombres et de lumières. Côté parfum, bouquet de rose et de fleur d'oranger se mélangent subtilement à la vanille et au musc blanc.

Lampe + 250 ml Cresse de Coton, 49 €. Bouquet + 200 ml Cresse de Coton, 39 €.



www.maison-berger.fr

QUE LA LUMIÈRE SOIT...

Ledvance, la marque d'éclairage qui monte

Après seulement six ans de présence en France, Ledvance, qui distribue en plus de sa marque propre les ampoules Osram en GSB et GSA, se fraye peu à peu un chemin parmi les leaders du marché de l'éclairage. La marque se distingue côté luminaires avec des éclairages connectés innovants.

Issue de l'activité éclairage général d'Osram GmbH, Ledvance est un des leaders du marché des ampoules en grande distribution. Avec un CA de 130 M€ en France, la marque, qui propose en outre une vaste gamme de luminaires LED, fonde son développement sur ses innovations, notamment sur ses luminaires connectés pour la salle de bains ou son nouveau concept Sun@Home, l'éclairage centré sur le bien-être. Chez Ledvance, la gamme d'éclairage connecté peut s'adapter partout, même

dans les emplacements les plus exigeants en termes de sécurité et de qualité comme la salle de bains ou l'extérieur. « Avec plus de 650 luminaires, Ledvance progresse sur le marché des luminaires, explique Jean-Marc Vogel, président France de la marque, avec des renouvellements de collection annuels et surtout de gros investissements en termes d'innovation. » Les produits sont conçus ou sourcés en Chine auprès de fournisseurs qui développent les luminaires en fonction des tendances ou desiderata de la marque... Avant d'être fabriqués de A à Z dans les usines du groupe puis d'être distribués en France par sa plateforme logistique européenne située à Molsheim, en Alsace, également lieu du siège de Ledvance France.

Cap sur l'éclairage « bien-être »

Très présent sur le marché de l'éclairage fonctionnel, Ledvance



mise pour se démarquer dans l'univers salle de bains. « Plafonniers, appliques, spots ou miroirs lumineux... Nous commercialisons toute une gamme de luminaires salle de bains connectés pour que chacun puisse personnaliser son éclairage selon ses envies, ses besoins et les moments de la journée, reprend Jean-Marc Vogel. Ils fonctionnent



avec le WiFi pour contrôler ces luminaires avec plus ou moins d'intensité via l'appli SMART+ WiFi de Ledvance, mais également via des assistants vocaux comme Google Assistant ou encore Alexa. » Pour accroître sa notoriété auprès du grand public, Ledvance, marque "jeune" créée en 2016, a aussi instauré un partenariat avec la décoratrice d'intérieur Emmanuelle Rivasoux, devenue ambassadrice de la marque. Elle vient enfin de lancer Sun@Home, une nouvelle

gamme d'éclairages connectés qui sonne comme une petite révolution, selon Jean-Marc Vogel : « La gamme Sun@Home offre un spectre de couleurs plus large grâce à sa technologie unique SunLike, très proche de la lumière naturelle du soleil. Avec un rendu des couleurs quasiment identique à celui de la lumière du jour, les couleurs semblent ainsi plus lumineuses, ce qui garantit un excellent confort visuel. » ●

Pascale Benhaïem-Komlos

DEUX QUESTIONS À GINO VENTURELLI, DIRECTEUR ARTISTIQUE DU GROUPE GERFLOR DEPUIS 2014

« La créativité appliquée au sol vinyle n'a pas de limites... »

Comment concevez-vous vos nouvelles collections ?

Avant Gerflor, j'ai œuvré dans le domaine du carrelage, d'abord côté marketing, avant de m'en éloigner pour me concentrer sur le produit, ma vraie passion. Aujourd'hui, le sol devient un élément intégré du projet de décoration, avec une personnalisation extrême des produits. Grâce à mon expérience dans le secteur du carrelage, nous avons ajouté des effets textiles dans nos collections et réduit un peu la présence imposante du bois. L'objectif étant de proposer des lignes alliant tous les bénéfices des sols souples, l'épaisseur, la facilité de pose, la réduction du bruit avec une recherche de design différent. Par exemple,



dans notre collection Fusion de 2022, nous avons mélangé un effet béton avec un effet textile pour obtenir un rendu denim délavé.

Justement, quelles seront les tendances sol en 2023 ?

L'an prochain, le bois reste présent avec des collections qui



mettent en valeur les détails et la fibre de bois, sans huile ni vernis qui dénaturent la matière brute. On observe aussi la tendance Japandi, mélange de style scandinave et japonais : de la Scandinavie, on prend la sobriété et les lignes géométriques, du Japon, on conserve la qualité

des matériaux, la finesse, et le travail à la main pour des lignes réalisées avec du bois massif non peint, des pierres taillées dans la masse, du verre soufflé ou encore du métal forgé. Les collections joueront aussi la transparence, avec des jeux d'ombres et de lumières, de nuances de couleurs pastel et fluo, des superpositions et des dégradés. Autre thème que nous avons identifié : Terra Luna, où règnent des matières brutes comme le plâtre, le ciment, la terre cuite, la pierre, avec une nouvelle approche orientée vers la solidité des matériaux. Enfin, la tendance aux sols marbre et pierre revient, mais revisitée en de nouvelles couleurs et perspectives... ●

Vite !

SALON

Maison&Objet, en trois temps

Du 8 au 12 septembre 2022, Maison&Objet Paris propose une édition baptisée « Meta sensible », concept forgé par l'agence Nelly-Rodi. Objectif ? Dénicher les produits tendances de demain en reliant monde physique et digital, avec un focus sur les créations artisanales. Parmi les tendances, une déco bubble-gum s'accompagne de teintes iridescentes dans une maison vue comme un nid protecteur. Objets, textiles et meubles se parent d'un esprit naïf ou onirique. En plus du « in » à Paris Nord Villepinte, le salon sera aussi décliné en « off » (Paris Design Week) et en « on » (sur les plateformes digitales MOM et Maison&Objet Academy). Enfin, le salon mettra en lumière de jeunes marques récompensées par le label Future on Stage.





Le plastique, question d'avenir

Le sujet à la mode, c'est le plastique ! Vous ne mettez pas les pieds dans un salon sans qu'un fabricant vous dise : "Mon pot, le manche de ma bêche, mon pulvérisateur sont en plastique 100 % recyclé." Ils comptent sur nous pour qu'on le répète à nos lecteurs distributeurs, lesquels sont friands de ce genre d'information. Lors du Spoga+Gafa – au passage une excellente édition – le sourcing du plastique recyclé commençait à inquiéter. On nous a même demandé de faire une table ronde sur la question ! Avec plaisir, car cette notion de matière première va toucher tous les rayons. En attendant, peut-être que la solution c'est celle d'Eda (vue au Gafa) : racheter un fabricant de pots en terre cuite ! (cf. photo)

LES CHIFFRES

33

LES NOUVEAUTÉS

34

LE MARCHÉ

36&37



LE MARCHÉ DE JUIN 2021 A MAI 2022

Le jardin... ça pique

Si vous mettez vos mains dans ces chiffres, ça risque de faire mal. Un vrai champ d'orties, avec des baisses en volume à deux chiffres quasi dans tous les domaines. Les barbecues refroidissent, les semences s'enterrent à -20%, les produits pour jardin toussent, l'arrosage s'enrhume, l'outillage rouille, etc. Il n'y a guère que le marché des

tondeuses pour donner une touche verte à ces résultats grâce aux performances des robots et des tondeuses à batterie (respectivement +22% et +32% en volume). Et comme ces deux produits représentent 20% du marché en valeur des tondeuses, leurs performances se ressentent forcément sur le résultat global. ●

MARCHÉ OUTILLAGE À MAIN

OUTILS DE COUPE



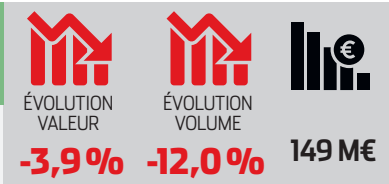
PETITS OUTILS



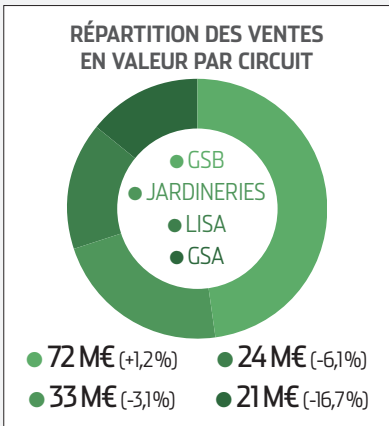
GRANDS OUTILS



TONDEUSES À MAIN



BÛCHERONNAGE



MARCHÉ PRODUITS POUR JARDIN

SUPPORT DE CULTURE



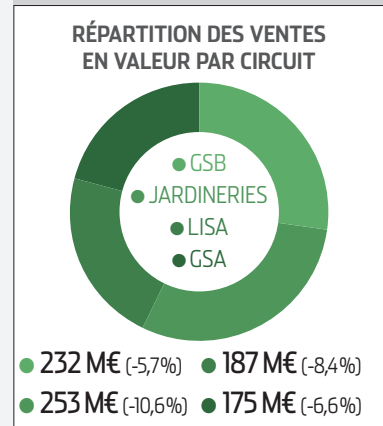
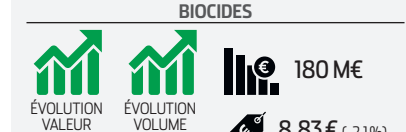
ENGRAIS



PHYTO HORS BIOCIDES



BIOCIDES



MARCHÉ ARROSAGE

ARROSEURS



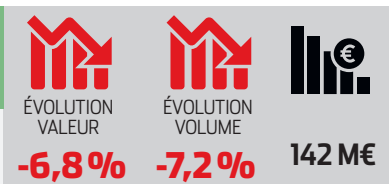
TERMINAUX



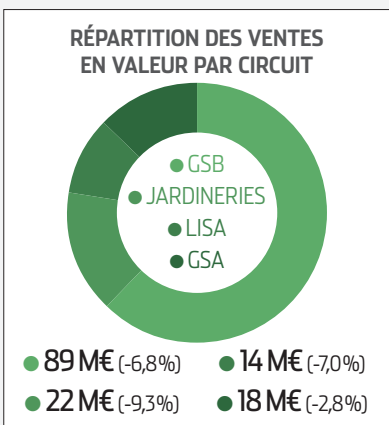
PROGRAMMATEURS



DÉVIDOIRS



TUYAUX



MARCHÉ BARBECUE

BARBECUE CHARBON



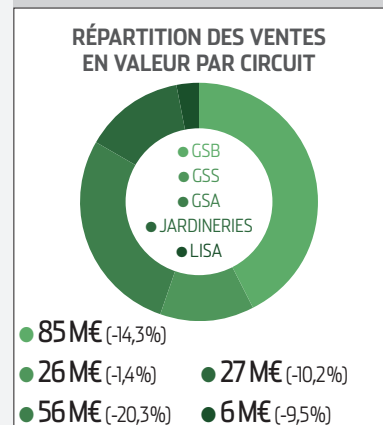
BARBECUE GAZ-PLANCHA



BARBECUE GAZ-GRILL



BARBECUE ÉLECTRIQUE



Le jardin, cinquième pièce à vivre

Barbecue, brasero, mobilier et même spa... Plus que jamais, le consommateur cherche à aménager son jardin pour recevoir ses amis ou sa famille. Les barbecues et mobiliers détente ont donc le vent en poupe, tout comme les braseros qui séduisent de plus en plus les utilisateurs qui ont envie de vivre en extérieur une grande partie de l'année. Quant au spa gonflable, il s'invite avec la piscine dans les jardins des particuliers. Ses points forts ? Des prix démocratisés et une possibilité de profiter de la baignade sans attendre.

Pascale Benhaïem-Komlos

FLAMINO

Des braseros chics et tricolores

Spécialisé dans la vente de granulés ou de charbon de bois, Flamino développe aujourd'hui une gamme de braseros fabriqués en France. Conçus dans le Gard et dans les Deux-Sèvres, les différents modèles offrent trois utilisations : brasero, plancha ou barbecue. Pour se diversifier, Flamino mise sur des matériaux de qualité avec une plaque de cuisson en acier, une vasque-foyer en inox et une cuve extérieure en aluminium. Le plus ? La conception avec double cuve garantissant une meilleure sécurité d'utilisation et une ventilation accrue.



Brasichic Classique+, à partir de 1890 €, avec option grille de cuisson Brasichic pour une cuisson à feu vif. Brasero de table Brasichic, à partir de 319 €.

www.flamino.fr

FAVEX

Favex s'offre un Gueuleton !

Favex vient de tisser un partenariat avec la célèbre communauté Gueuleton qui met en avant l'esprit bon vivant et qui compte plus de 300 000 followers sur Instagram et 500 000 sur Facebook. Résultat ? La conception et la fabrication d'un barbecue au charbon de bois argentin exclusif qui reprend les valeurs des deux entités, celles du plaisir des grillades et de la gastronomie, mais aussi de l'attachement à la fabrication française. Certifié Origine France Garantie et fabriqué à Romorantin (41), ce barbecue, idéal pour les grandes tablées se différencie par sa cuisson en trois modes (ficelle, tournebroche et classique) mais aussi par son design sobre et sa fabrication en acier Corten.

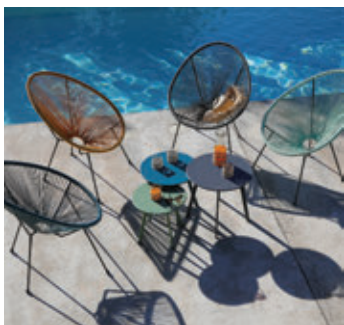
Barbecue Gueuleton, en acier Corten et grilles en acier inox, sur roulettes. Grille inclinée avec récupérateur de graisse pour réduire au minimum les retours de flamme. Manivelle pour ajuster la hauteur. Nettoyage facile avec le tiroir à cendres. Prix : 2699 €.



www.favex.fr

PROLOISIRS

Des tables basses hautes en couleurs



Idéales pour créer un espace convivial au jardin, ces tables basses à plateau rond se glissent partout, autour de la piscine ou sur la terrasse, pour poser un verre, une tasse ou un livre. Avec leur structure en acier recouverte d'une peinture époxy, elles apportent aussi une jolie touche de couleur à l'extérieur. Proposées en huit tons différents et en divers diamètres et hauteurs, on peut en effet les marier à l'envi en fonction de ses besoins.

Tables basses Massai. Huit coloris : amande, blanc, bleu, graphite, hermès, miel, vert ou vert light. Différents diamètres et hauteurs. Ø 40 cm x 35 cm, 32,90 €. Ø 45 cm x 39 cm, 37,50 €. Ø 50 cm x 43 cm, 39,90 €.

www.proloisirs-chr.fr

BESTWAY

En mode détente

Ce nouveau modèle de spa offre des performances proches de celles des spas en dur pour une parenthèse de bien-être et de confort total. Équipé de 180 Airjet™ et 10 Hydrojet™, il se fait fort de détendre les muscles douloureux ou de se relaxer après une journée de travail. Facile et rapide à installer, il est équipé d'une banquette intérieure et de cinq appuie-tête confortables et réglables.

Spa Lay-Z-Spa Hydrojet Pro™ Santorini. 2,16 m de largeur pour accueillir 5 à 7 personnes. Avec lumière LED 7 couleurs. Prix : 1199,95 €.



www.bestwaycorp.fr

GARDENA

Aquabloom sort sa réserve d'eau



La solution d'arrosage AquaBloom de Gardena évolue avec l'ajout d'un réservoir d'eau pour une parfaite autonomie. Après avoir placé l'unité centrale au soleil pour qu'elle charge, il suffit de couper les tuyaux aux longueurs souhaitées et d'installer les goutteurs auprès des plantes. Puis de disposer le réservoir d'eau à proximité et de sélectionner un programme d'arrosage automatique parmi les 14 positions prédéfinies. Composée à plus de 80 % de plastique recyclé, la nouvelle réserve peut contenir jusqu'à 10,5 litres d'eau et garantir ainsi plusieurs jours d'autonomie.

Kit clé en main Aquabloom avec réservoir d'eau adapté pour l'arrosage de 7 pots et 3 jardinières. 7 goutteurs réglables de 0 à 10 l/h pour un arrosage adapté à chaque plante et 9 goutteurs en ligne 2 l/h pour un arrosage identique sur les plantes d'une même jardinière. 139,99 €. Réservoir seul : 19,99 €.

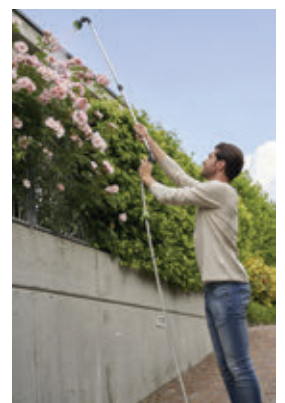
www.gardena.com

RIBIMEX

Douche de jardin deux en un

Réglable en hauteur, cette douche de jardin deux en un peut aussi se transformer en fusil d'arrosage lorsqu'on la dévisse, pour arroser les plantes et les suspensions dans les endroits difficiles d'accès. Équipée d'une pomme de douche orientable dans la direction souhaitée, la douche se positionne sur pic (elle sera maintenue solidement sur la pelouse) ou sur trépied (elle restera stable sur la terrasse).

Douche en alu démontable et réglable en hauteur. Robinet à fixer sur un simple tuyau d'arrosage. Vanne marche/arrêt. Prix : 26,90 €.



www.ribimex.com

Mr.Bricolage S'ENGAGE!

auprès de ses
partenaires
fabricants français



 LE MARQUIER

 FLORENTEISE

 Jauter

Découvrez -les en vidéo!



Mr.Bricolage

DES CHIFFRES... ET UN ANNIV'

PromoJardin fête ses 50 ans!

Le 8 juin, PromoJardin organisait sa convention annuelle au Jardin d'Acclimatation, suivie d'une soirée festive pour célébrer ses 50 ans d'existence. Des images, de l'émotion... des chiffres.

Cet anniversaire fêté dignement a été l'occasion pour différents intervenants de se succéder à la tribune, dont Sabrina Tiphaneaux, directrice d'études Les Echos Études. Pour PromoJardin Prom'animal, elle a présenté les données du marché du jardin* qui, après deux années d'euphorie (9 milliards d'euros en 2021, croissance de 13,5%), chute de 14% en cumul sur le premier trimestre 2022 (chiffres hors e-commerce). Toutes les familles de produits sont impactées avec des baisses à deux chiffres. Les contenants et végétaux, qui tiraient la croissance, plongent, la décoration et



Hanan Abdesselem, secrétaire générale de PromoJardin, coupe le gâteau des 50 ans sous les yeux de Thierry Courant, président actuel, et d'un ancien président, Jean-Philippe Darnault.

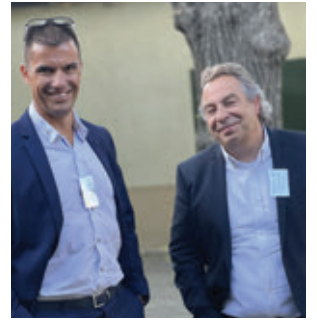
l'aménagement extérieur baissent mais limitent la casse. Seuls les marchés des fleurs coupées (+1%) et des outils motorisés (+1%) terminent en légère hausse. Les spécialistes du jar-

din (jardinerie et lisas) ont particulièrement souffert, tout comme les GSA... Les GSB ont un peu moins chuté, notamment grâce à la résistance du secteur de l'aménagement extérieur.

Comparé au premier trimestre 2019, le marché du jardin est en hausse de 9% (l'aménagement et les contenants en tête), mais si l'on retire l'inflation de 5%, on est revenu à des niveaux de croissance d'avant-crise (+1,5%).

L'animal résiste mieux...

Arrêt de l'euphorie aussi sur le marché de l'animal de compagnie qui termine néanmoins dans le vert et progresse de 5% au premier trimestre 2022, avec de fortes disparités au niveau des familles. Les animaux de la nature continuent de progresser et les anciens moteurs de croissance que sont le chat et le chien reprennent la main, tandis que la basse-cour résiste avec une hausse de 4%. Les petits mammifères, qui étaient repartis fortement à la hausse, plongent de 4%. L'animal de compagnie progresse quant à lui de 17%, comparé au premier trimestre de



Retrouvailles de deux anciens acheteurs du jardin: Benoît Auret dirige désormais la marque U et Kristian Van de Cauter est à la tête de Compo France.



Gros plan sur Xavier Faure, vice-président de PromoJardin et « nouvelle star » de M6 après son passage dans l'émission Capital.

2019 (soit une évolution en moyenne de 3,5% par an, comme avant la crise). ●

Pascale Benhaïem-Komlos

* Extraits de Les Echos Études.

Vite!

TERREAUX & PAILLIS

Evergreen garden care croque Aquiland



Le fabricant Evergreen (KB, Fertiligène, Roundup...) reprend la société landaise Aquiland, productrice de terreaux et paillis et qui a réalisé un chiffre d'affaires de 7,1 M€ net en 2021 « afin de renforcer sa capacité de production en France sur le segment des terreaux, d'améliorer ses performances en termes d'agilité et de consolider sa vision RSE visant à mieux couvrir le territoire ». Evergreen Garden Care a réalisé de son côté un chiffre d'affaires de 156 M€ en France (2021).

ÉVÈNEMENT

Le salon Spoga+Gafa réussit son retour

Après trente mois d'absence, le salon international du jardin de Cologne, Spoga+Gafa, s'est achevé sur un succès qualitatif. Un salon à un millier d'exposants, mais à visage plus humain... Avec beaucoup moins de Chinois, et au final deux fois moins d'exposants, le nouveau Spoga+Gafa a tenté beaucoup

moins de visiteurs. Ils étaient environ 25 000 en juin 2022, contre 40 000 en septembre 2019. Ces absents ont eu bien tort de ne pas se déplacer car, de mémoire de journaliste, cette édition était l'une des meilleures. Plus conviviale, elle a pris les accents humains des Journées des Collections avec une offre toujours « kolossale ». Notamment en matière de barbecues, où le salon reste une référence.



Antoine Thomas, précurseur du « made in France » avec Eno, épate et satisfait par le show barbecue du salon.

Exposants de tous pays

Les exposants français, italiens ou espagnols rencontrés étaient d'accord pour souligner l'amalgam du salon, mais avec une meilleure qualité des échanges et des visites. Avec des acheteurs jamais rencontrés jusque-là, notamment de nombreux Américains. Les acheteurs en chasse venaient de 112 pays! Ici, on a vu Walmart, là, les enseignes de GSB françaises et beaucoup de jardinerie. Le Spoga+Gafa



Chez Eda, on expose désormais... sa terre cuite.

annonce d'ores et déjà que son édition 2023 restera placée en juin, du 18 au 20 exactement,

quelques jours après le Global DIY Summit de Berlin, prévu du 14 au 16 juin 2023. ●



La marque néerlandaise RedFire et ses variations sur brasero.



Coup de cœur: la table de balcon de Forest-Style pour environ 100 €.

À L'HONNEUR

Les prix Innovert dévoilés

En marge du Salon du Végétal qui se tiendra les 13, 14 et 15 septembre 2022, le jury du Concours Innovert a sélectionné huit innovations de la filière végétale, en lien avec la résilience et l'impact environnemental. Côté végétaux est ainsi primé le Basilic Prospera de la société Ducrettet, résistant au mildiou et à la fusariose. Dans la catégorie « Produits et services pour l'usage et la commercialisation des végétaux », le jury a récompensé Growcoon (société Klasmann-Deilmann), un panier de culture innovant. Fabriqué à partir de matériaux biodégradables et destiné à la multiplication et au repotage, il permet une économie de plastique de 99,5 % par



rapport à un godet plastique classique. Lorsque le produit est en contact avec le substrat, Growcoon est biologiquement décomposé par les micro-organismes et se dégrade en un an de culture environ. Toujours dans cette catégorie, la gamme Agrumates de la société Agrumes de Méditerranée a reçu le prix Coup de cœur 2022 pour sa nouvelle gamme d'agrumes dont les feuilles riches en huiles essentielles sont destinées à être utilisées en cuisine et en infusion. ●

EN PROPRE

Compo acquiert un producteur d'engrais



Stephan Engster et Herbert Propfe.

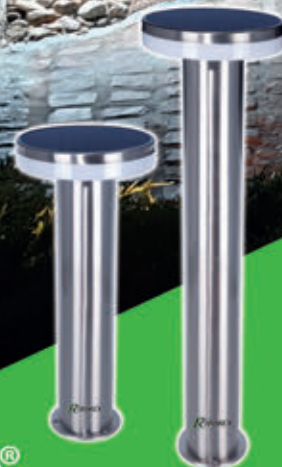
La bataille fait rage entre les grands noms des PPJ. Les acquisitions se multiplient. Compo (Algoflash, Compo Sana, Clairland...) annonce ainsi la reprise de la totalité des parts du producteur d'engrais liquides organiques Heiner Propfe Chemische Fabrik GmbH de Mannheim (Allemagne). Fondée en 1868, l'entreprise familiale en est à sa quatrième génération et travaillait déjà avec Compo. Cette acquisition d'un producteur d'engrais organique dans un marché bascule sur le bio (30 % du CA des supports de culture, des engrais, de l'entretien des gazons et de la protection des plantes). « On estime que cette part va passer à plus de 50% dans toute l'Europe », déclare Stephan Engster, P-DG du groupe Compo. ●

On a visité l'usine Roundup !
(à lire dans Zepros Habitat
n°19 en septembre)

RIBIMEX®

garden & tools

TIMEO
éclairages solaires à Led.
Une télécommande pour tout votre jardin.



www.ribimex.com

Depuis 1971

TOUTES LES AIDES POUR ÉVITER UN



© AdobeStock

Une entreprise qui a du mal à faire face à ses échéances financières, ou dont les perspectives de développement sont incertaines, peut obtenir des aides des collectivités territoriales sous différentes formes : diagnostic, délais de paiement, remises de dettes, prêts, etc. Focus sur les dispositifs existants...

■ PRÉVENIR LES DIFFICULTÉS ET OPTER POUR UNE PROCÉDURE AMIABLE

Face à des difficultés économiques avérées, la plupart des chefs d'entreprise hésitent encore à demander l'aide des pouvoirs publics. Pourtant de nombreux dispositifs d'appui et d'accompagnement existent. Ces derniers permettent le plus souvent d'éviter la cessation de paiement tout en bénéficiant de procédures préventives dont l'objectif est de permettre une négociation confidentielle et à l'amiable des dettes. Pour ce faire, le chef d'entreprise est assisté par un mandataire ad hoc ou un conciliateur désigné par le tribunal de commerce.

■ QUELLE PROCÉDURE AMIABLE DE PRÉVENTION CHOISIR ?

● Le mandat ad hoc

Le mandat ad hoc est la procédure

amiable qui s'applique en cas de difficultés passagères ou prévisibles. Ainsi, pour en bénéficier, l'entreprise ne doit pas être en cessation de paiement. Cette procédure permet notamment de favoriser le dialogue avec les créanciers avec l'accompagnement d'un mandataire ad hoc, et cela jusqu'à la signature d'accord.

Contact: Tribunal de commerce – Cellule Prévention

● La conciliation

La procédure de conciliation est ordonnée par le président du tribunal de grande instance ou du tribunal de commerce lorsque l'entreprise rencontre une difficulté avérée ou prévisible et n'est pas en cessation de paiement depuis plus de quarante-cinq jours. Un conciliateur est alors désigné pour une durée maximale de cinq mois. L'objectif est de favoriser la conclusion d'un accord amiable avec les principaux créanciers.

Contact: Tribunal de commerce ou tribunal de grande instance – Cellule Prévention

■ CHIFFRE D'AFFAIRES EN BAISSÉ : COMMENT SOLLICITER UN DIAGNOSTIC ET/OU UN DISPOSITIF D'APPUI ?

● Le diagnostic technico-économique

Pour les PME et ETI connaissant des difficultés prévisibles ou avérées, la DREET* peut, via les commissaires aux restructurations et à la prévention des difficultés des entreprises (CRP), lancer un diagnostic technico-économique pour étudier les causes des difficultés et obtenir des préconisations d'action ou d'évolution de

la stratégie de l'entreprise. La prestation, réalisée pour le compte de l'État, dure entre cinq et dix jours. Au cours par exemple de la crise sanitaire liée à l'épidémie du Covid-19 et de la récente crise ukrainienne, l'intervention des CRP s'est ajustée afin de répondre aux tensions de trésorerie et incertitudes des entreprises touchées par les effets de baisse de la demande et les difficultés d'approvisionnement.

Contact: DREET – Commissaires aux restructurations et à la prévention des difficultés des entreprises (CRP)

● Les dispositifs d'appui

Les CCI offrent des dispositifs pour répondre rapidement aux préoccupations de consolidation des entreprises fragilisées et à leur situation financière. L'accompagnement, individuel et collectif, peut combiner des journées de conseil, de formation des salariés et de mise en réseau.

Les CMAR peuvent également apporter des compétences aux dirigeants afin de les aider à avoir une vision globale de l'entreprise.

Contact: Chambre de commerce et de l'industrie (CCI) – Chambre de métiers et de l'artisanat régionale (CMAR)

■ ANTICIPER L'IMPACT DES DIFFICULTÉS ÉCONOMIQUES DE L'ENTREPRISE SUR LE NIVEAU DE L'EMPLOI ?

● L'accompagnement personnalisé en ressources humaines

Le chef d'entreprise peut solliciter une prestation de conseil en ressources humaines sur l'ensemble des questions liées à la gestion des salariés : recrutement, formation, qualité de vie au travail, etc. Le coût est pris en charge au minimum à



© AdobeStock

DÉPÔT DE BILAN

50 % par l'État et l'OPCA/OPCO**. La demande s'effectue par le biais de l'OPCA/OPCO de votre entreprise.

Contact: Opca/Opco

● Le diagnostic ressources humaines (RH)

L'entreprise peut bénéficier d'un diagnostic RH de trois à dix jours pour anticiper les effets sur l'emploi des difficultés économiques rencontrées par la société. Ce diagnostic vise à établir la situation de la société dans toutes ses composantes et à proposer des solutions concrètes en matière d'organisation interne et de gestion des ressources humaines.

Contact: DREET - Unités départementales

■ BAISSÉ D'ACTIVITÉ : COMMENT ADAPTER LA DURÉE DE TRAVAIL ET LES COMPÉTENCES DES SALARIÉS ?

● L'activité partielle

Afin de pallier une baisse d'activité temporaire, le dispositif d'activité partielle permet de maintenir les salariés dans leur emploi et de prévenir les licenciements économiques. Pendant les périodes non travaillées, les salariés reçoivent une indemnité horaire, versée par leur employeur, égale à 70 % de leur salaire brut par heure chômée, soit environ à 84 % du salaire net horaire. Cette indemnité ne peut pas être inférieure à 8,59 € nets par heure chômée. Elle est versée par l'employeur à la date habituelle de versement du salaire. Si l'employeur a obtenu l'autorisation administrative, il peut déposer une demande d'indemnisation qui lui permet d'obtenir le remboursement mensuel des rémunérations versées aux salariés concernés. L'entreprise, aidée financièrement, conserve ainsi ses compétences qu'elle peut renforcer par des actions de formation.

Contact: DREET - Unités départementales

● Fonds National pour l'Emploi-Formation

Destinée prioritairement aux PME confrontées à des mutations technologiques et/ou économiques, la convention FNE-Formation a pour objectif de favoriser la formation des salariés. Le FNE-Formation finance, en complément de l'opérateur de compétences, les actions de formation qui favorisent le maintien de l'emploi.

Contact: DREET - Unités départementales

■ PROBLÈMES DE FINANCEMENT : QUI CONTACTER POUR ÊTRE AIDÉ ?

Deux organismes ont vocation à accueillir les entreprises rencontrant des difficultés de financement : le Comité départemental d'examen des problèmes de financement des entreprises (CODEFI) et le Comité interministériel de restructuration industrielle (CIRI).

● Le CODEFI

Structure locale, présidée par le préfet, le CODEFI assiste les entreprises de moins de 400 salariés dans l'élaboration et la mise en œuvre de solutions de redressement pérennes. Elle établit des diagnostics et accorde éventuellement des prêts.

Contact: Direction départementale des finances publiques - CODEFI

● Le CIRI

Les entreprises de plus de 400 salariés relèvent de la compétence du CIRI. À l'instar du CODEFI, ce dernier aide les entreprises en difficulté à trouver des solutions pour assurer leur pérennité et leur développement.

Contact: Direction générale du Trésor - CIRI

■ COMMENT ÉCHELONNER SES DETTES FISCALES ET SOCIALES ?

Si l'entreprise rencontre une difficulté pour régler une dette fiscale ou sociale auprès de l'Urssaf, de Pôle Emploi ou du service des impôts, elle peut saisir l'interlocuteur concerné pour obtenir des délais de paiement, des remises de majorations voire des aides exceptionnelles.

● Direction départementale des finances publiques (DDFIP)

L'entreprise qui rencontre des difficultés pour payer ses dettes fiscales peut demander à la DDFIP un étalement de ses paiements et/ou une remise des majorations de retard.

Contact: Direction départementale des finances publiques

● Commission des chefs des services financiers (CCSF)

En cas de difficultés à régler une échéance fiscale ou sociale, la CCSF peut être saisie. Les entreprises peuvent bénéficier de ce dispositif et de ses aides sous réserve d'être à jour de leurs obligations déclara-



tives et de paiement de la part salariale des cotisations sociales.

Contact: Direction départementale des finances publiques - CCSF

● L'Union de recouvrement des cotisations de Sécurité sociale et d'allocations familiales (Urssaf)

L'Urssaf peut accorder aux entreprises des délais de paiement supplémentaires et / ou des remises de majorations de retard. Les demandes de délais de paiement concernant les cotisations d'assurance chômage sont également à formuler auprès de l'Urssaf. Avant toute demande, il faut s'acquitter du règlement intégral de la part salariale et procéder au paiement des éventuels frais d'huissier.

Contact: Urssaf - Siège social

■ QUELLES SONT LES AIDES PROPOSÉES PAR LE SECTEUR BANCAIRE ?

● La médiation du crédit

En cas de difficultés rencontrées avec les banques (financement, trésorerie, etc.), l'entreprise peut saisir la médiation du crédit qui vise à renouer le dialogue avec les établissements bancaires et proposer un accord afin de lever les difficultés.

L'entreprise dépose un dossier de médiation en ligne. Un médiateur répond rapidement à la demande pour proposer un service gratuit et confidentiel.

Contact: Banque de France - médiation du crédit

● Le correspondant TPE-PME de la Banque de France

Le correspondant TPE accompagne les entreprises pour leur faire connaître les dispositifs qui leur seront utiles et pour identifier les solutions de financement adaptées à leur situation. Il peut également accompagner les entreprises pour une saisine de la médiation du crédit.

Contact: Banque de France - correspondant TPE-PME ●

Laurent Feneau

* Depuis avril 2021, les DREET, Directions régionales de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités, remplacent les DIRRECTE et assurent le pilotage coordonné des politiques publiques du développement économique, de l'emploi, du travail et de la protection des consommateurs.

** L'OPCA (Organisme paritaire collecteur agréé) collecte les contributions financières des entreprises qui relèvent de son champ d'application dans le cadre du financement de la formation professionnelle continue. L'OPCO (Opérateur de compétences) a pour mission de financer l'apprentissage et d'accompagner les entreprises à définir leurs besoins de formation.

LE MÉDIATEUR DES ENTREPRISES : POURQUOI, POUR QUI, COMMENT ?

Le médiateur des entreprises : pourquoi, pour qui, comment ?

Le médiateur des entreprises a pour mission de résoudre les conflits avec un client, un fournisseur ou une administration. Il est placé auprès du ministre de l'Économie, des Finances et de la Relance et propose un service de médiation gratuit, rapide et confidentiel. Doté d'une équipe de 90 médiateurs nationaux et régionaux expérimentés, il s'adresse à tous les acteurs économiques et obéit à des règles strictes de confidentialité, neutralité, indépendance et impartialité.

Dans quels cas « saisir le médiateur » ?

- En cas de différend avec une autre entreprise dans l'exécution d'un contrat (conditions de paiement, rupture brutale, etc.).
- En cas de rupture de dialogue entre preneur et bailleur (si le bailleur est une entreprise).
- En cas de difficultés dans le cadre de la commande publique (problèmes d'exécution de la commande, difficultés de règlement, etc.).

Contact: DREET - Médiateur des entreprises

SI DU MAÏS
PEUT DEVENIR DU POPCORN,
**IL PEUT AUSSI VOUS AIDER
À MIEUX RESPIRER.**



+ de 99% de matières premières d'origine naturelle pour un air intérieur + pur

Pour ses enduits 99., Semin a remplacé les résines synthétiques à base de pétrole par des végétaux et matières premières naturelles (amidon de pomme de terre, écorce de maïs et de blé, argile).

Résultats : 10 fois moins d'émission de COV dès l'application. 500 fois moins de COV au bout de 28 jours par rapport à un enduit classé A+. Le tout avec les mêmes performances techniques que des enduits classiques.

**PRIX
DE L'INNOVATION
NORD BAT
2022**



**SEMIN 99. : les premiers enduits engagés
et certifiés Origine France Garantie**



LE TALENT EST ENTRE VOS MAINS.
www.semin.fr

SEMIN