

SOMMAIRE

ACTUALITÉ

L'ESSENTIEL

Trénois Decamps prêt pour 2011 5

INDICATEURS

Construction bois : les entreprises optimistes 9

ÉVÈNEMENT

Distribution de matériel électrique
Toute une filière en mutation 10

GÉNÉRALE

NégoBois et NégoTech :
deux journées pour échanger 16

DISTRIBUTION

Denis Matériaux sur le champ de la rénovation BBC .. 19
Tout Faire Matériaux travaille son image d'expert 20
Saint-Gobain croit en l'amélioration 22

INDUSTRIE

Knauf se dote d'un outil de production stratégique .. 25
Entrée de Somfy dans le capital de Parquets Marty ... 25
Le prêt EcoPac soutient les ventes de Technibel 27
Les industries du plâtre à l'offensive 28

MARKETING - ACHAT

MORTIERS INDUSTRIELS

MARCHÉ

Les producteurs guettent les signaux de reprise.. 31

STRATÉGIES INDUSTRIELLES

Au carrefour de la chimie et de l'industrie
minérale 32

TENDANCES

RT2012 : des effets contrastés sur la façade 34

DISTRIBUTION

D'une stratégie de volume à une stratégie
de niches 36

ACTION COMMERCIALE

LME

Réduction des délais de paiement :
difficile mais positif 38

POINT DE VENTE

Priba Matériaux à Avignon 40

LOGISTIQUE

ORGANISATION

Le plan Qualité : un outil global 45

MANAGEMENT

PRÉVOYANCE

Assurer son négoce : les priorités 49

PRODUITS

EN AVANT-PREMIÈRE

Kit pour coulissants Top 95 Universel de Eclisse ... 53
Portes de placard Leguane, Cézame Tropiq et
Cézame Fjord de Couliodor 53
Caméra thermique à IR Testo876 de Testo 55

NOUVEAUTÉS

..... 57

LES CHANTIERS À SUIVRE

..... 65

PETITES ANNONCES

..... 68

MR NÉGOCE

..... 70



Denis Matériaux a rassemblé 300 professionnels pour les former à la BBC sur deux journées P.19



Technibel crée EcoPac, une offre de financement pour ses pompes à chaleur P.27



Le plan Qualité, un levier d'amélioration et de satisfaction global P.45



Testo lance une caméra thermique-camescope presque deux fois moins chère que le marché P.55



MARIE-LAURE BARRERA
Rédactrice en chef

DE L'ÉNERGIE

Peu habitués à être chahutés sur leur marché, les négoceurs en matériel électrique doivent depuis deux ans faire face à une nouvelle donne. D'un contexte de filière hyper concentrée, de l'industrie à la distribution, le paysage s'est ouvert à d'autres intervenants, nouveaux ou à travers des diversifications, sous l'effet de la vague verte. Chez les réseaux de vente et pose directes ou chez les négoceurs sanitaire-chauffage, les appétits pour les EnR ne cessent de s'aiguiser. Dans une conjoncture encore perturbée, le gâteau n'est pas extensible, et les promesses de décollage des ventes tardent à se réaliser, d'autant qu'en aval de la filière, les installateurs restent majoritairement très prudents face à ces nouveaux marchés, par manque d'information et de formation. Pourtant, toute la distribution électrique – en témoigne notre enquête – fait le même pari sur l'avenir et libère les mêmes énergies. Il faut impérativement d'ores et déjà avoir pris position à travers une promesse client : le négoce en matériel électrique est le relais incontournable. Il dispose de la bonne offre, construit les solutions adaptées, et s'appuie sur des compétences internes pour guider et accompagner. C'est les outils de cette stratégie que chacun déploie plus ou moins rapidement. Une phase intermédiaire dont le bilan pourra être dressé dès le retour à une véritable croissance.