

SOMMAIRE

ACTUALITÉ

L'ESSENTIEL

La FNBM aborde 2012 avec prudence 7

ÉVÉNEMENT

Innovations, stratégies et services :
morceaux choisis à Batimat 8

GÉNÉRALE

Arrivée d'un « bonus-malus » pour développer
l'alternance 14

DISTRIBUTION

L'ambition de La Quincaillerie Aixoise sur la salle
de bains 16

Valdeyron Matériaux ouvre son septième point
de vente à Nîmes 16

France Matériaux, une nouvelle étape 17

Seba prépare 2012 avec ses fournisseurs 17

INDUSTRIE

Ansell à l'assaut des négoce 18

Ursa, un nouveau DG France 18

Stradal Paysages devient Marlux 18



**Les ambitions de
La Quincaillerie Aixoise
sur la salle de bains
se matérialisent** **P.16**



**Le 1^{er} janvier 2012,
Stradal Paysages devient
Marlux pour être
plus fort** **P.18**



**Le permis de conduire
se réforme: les points
à connaître** **P.36**

MARKETING - ACHAT

ITE PAR ÉLÉMENTS RAPPORTÉS

MARCHÉ

Des solutions diversifiées 21

STRATÉGIES INDUSTRIELLES

Des systèmes complets pour assurer le boom
du marché 22

TENDANCES

Champ libre pour les architectes 25

DISTRIBUTION

Une offre qui doit mûrir 27

ACTION COMMERCIALE

RÉDUCTION DES DÉLAIS DE PAIEMENT

Atterissage en vue sur les accords dérogatoires ... 28

MERCHANDISING

Led : la simplicité au secours d'une technologie
« idéale » 31

POINT DE VENTE

Doras Saint-Marcel, expert sur six spécialités 32

LOGISTIQUE

CONDUITE

Les principaux changements du nouveau permis .. 36

MANAGEMENT

PROCESSUS RH

Accueillir un nouveau collaborateur 39

PRODUITS

EN AVANT-PREMIÈRE

Perforateur-burineur GBH 2-24 DF Professional
de Bosch 43

Système motorisé pour porte escamotable
Navibloc de Clipper et Sevax Saint-Gobain 43

NOUVEAUTÉS 44

LES CHANTIERS À SUIVRE 47

PETITES ANNONCES 48

MR NÉGOCE 50



**Clipper et Sevax signent
Navibloc, système motorisé
pour porte escamotable
pour l'accessibilité
et l'esthétique** **P.43**



**MARIE-LAURE
BARRIERA**
Rédactrice en chef

MARGE... DE PROGRESSION

L'édition Batimat 2011 qui vient de fermer ses portes résume la situation du Bâtiment en ce mois de décembre. Des offres produits en ligne avec les évolutions réglementaires, des stratégies et des annonces officielles orientées sur l'accompagnement du marché vers la performance énergétique, mais aussi un manque de visibilité évident sur la conjoncture à venir et, tout aussi grave, un manque de lisibilité sur la volonté gouvernementale de soutenir, réellement et dans la durée, le secteur dans le franchissement des prochaines étapes du Grenelle environnement et de la RT 2012. Résultat: un moral plus inquiet que véritablement en berne chez des acteurs contents et surpris d'avoir pu encore jusque-là engranger des résultats positifs. La baisse de fréquentation n'est cependant pas à mettre au compte de la situation économique, au vu de la participation en hausse des artisans et des architectes. A l'inverse, le négoce s'est fait plus rare. Multiplications des salons d'enseignement ou concentration des acteurs peuvent apporter une explication, qui serait en tout cas préférable à celle d'un désintérêt de la profession envers l'innovation. Car le négoce a encore, lui aussi, une belle marge de progression dans l'accompagnement des offres et des clients. En témoigne notre dossier consacré à l'ITE par éléments rapportés. Principal enseignement: tout reste à faire pour la distribution, si elle ne veut pas passer à côté de ce marché porteur.