

SOMMAIRE

ACTUALITÉ

L'ESSENTIEL

Mabille sur tous les fronts 5

INDICATEURS

L'artisanat du Bâtiment va beaucoup mieux 9

ÉVÉNEMENT

Distribution Décoration

La peinture, locomotive du marché 10

Les indépendants s'organisent 13

GÉNÉRALE

Dernière ligne droite pour la RT 2012 17

DISTRIBUTION

Le nouveau départ de Starmat 19

Samse toujours confiant pour 2011 19

Virage stratégique pour Sonnier Bois 20

Loxam intégrera Locarest aux Loueurs de France .. 20

INDUSTRIE

Saint-Gobain, du sous-sol au toit 23

Rockwool investit sur l'innovation 23

Océplast, promesses tenues pour le bois composite.. 25

La nouvelle dynamique Wavin pour les LS 26

MARKETING - ACHAT

MEUBLES DE SALLE DE BAINS

MARCHÉ

Un marché difficile 31

STRATÉGIES INDUSTRIELLES

Les spécialistes recherchent d'autres marchés .. 32

TENDANCES

Des évolutions multiples 35

DISTRIBUTION

Arriver à se différencier 37

VISITE D'USINE

Bisol, le photovoltaïque premium 39

ACTION COMMERCIALE

MISE EN AVANT

L'innovation : une nouveauté pas comme les autres.. 40

MERCHANDISING

VMC : un grand besoin d'informations 43

POINT DE VENTE

SCT Toutelectric cible les pros..... 44

LOGISTIQUE

LIVRAISON

De nouvelles règles pour gagner du temps 51

MANAGEMENT

RESSOURCES HUMAINES

Annoncer une promotion interne 55

PRODUITS

EN AVANT-PREMIÈRE

Platines d'éclairage pour les parties communes

des bâtiments Programme LED de Sarlam 61

Chaux aérienne PF60 Tradical de BCB 63

Kit d'aspiration des poussières pour perforateur

SDS-Max de DeWalt 63

NOUVEAUTÉS 65

LES CHANTIERS À SUIVRE 73

PETITES ANNONCES 75

MR NÉGOCE 78



Objectif de Jean-Yves Le Holloco, président de Starmat: constituer une force nationale d'indépendants sans enseigne

P.19



Le merchandising de la VMC cherche encore ses fondements

P.43



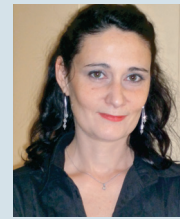
Des règles et des outils nouveaux pour réduire les temps de conduite

P.51



Sarlam dévoile son Programme LED: un plan d'actions autour de 1500 références

P.61



MARIE-LAURE BARRIERA

Rédactrice en chef

ACTION OU RÉACTION

Avant même que le Grenelle n'existe, la distribution décoration a dû s'emparer des thèmes environnementaux à travers de nouveaux services et l'adaptation de ses référencements produits. Une partie du chemin a déjà été parcourue. Mais le reste de la route doit se faire au pas de course, dans un climat économique délicat pour des structures encore très éclatées. À deux années d'intervalle, le paysage de la distribution dessiné par nos enquêtes dédiées à ce secteur semble peu bouleversé. C'est une apparence, car jamais les acteurs, intégrés comme indépendants, n'auront autant croisé les partenariats. Pas de coup d'éclat ni de fusion spectaculaire, mais des structurations, des créations de concepts, une plus grande professionnalisation des services ont marqué cette période par petites touches. Pour faire face aux enjeux du Bâtiment mais aussi maintenir un équilibre des forces, il faut atteindre une taille critique, proposer une force nationale, garantir une solidité financière. La forme actuelle des groupements ne suffit plus. D'autres modèles sont à imaginer, animés par des stratégies communes et sans doute des liens financiers.