

La distribution professionnelle face aux grandes évolutions du marché

coedis

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

 **tbc**
CONSEIL & INNOVATION

XE
RFI Where insight
drives action

Méthodologie

2 instituts d'études / 3 enquêtes complémentaires



Analyse sectorielle des ventes

35 entretiens approfondis
réalisés en oct et nov 2025 auprès de :

- Circuits de distribution :

Distri pro Elec et SACHA, négoce matériaux, GSB, distri spécialisés efficacité énergétique, E-commerce pure players, ...

- Autres acteurs de la filière :

Industriels, Délégués CEE, Spécialistes alarmes télésurveillance, filiales travaux énergéticiens, ...

Compilation informations diverses

- **Bases TBC** sur les données de CA des circuits de distribution
- Publications des **fédérations & études sectorielles**
- **Veille** presse spécialisée

Enquête Distributeurs

Enquêtes web/téléphone

réalisées de janvier à mars 2026
auprès des entreprises de la
distribution professionnelle de
matériel électrique et de
sanitaire chauffage

- **126** questionnaires
correspondant à
2 759 points de vente

Enquête Installateurs

Enquêtes téléphoniques

réalisées de janvier à mars 2026
auprès des installateurs

- **710** questionnaires
- **345** électriciens
- **365** installateurs sanitaire-
chauffage-plomberie

Distribution professionnelle : contexte et dynamiques à l'oeuvre

01

ACTIVITÉ BÂTIMENT EN RECUL

2025/2019

Activité entreprises ⁽¹⁾
En volume

-5,5%

Logement neuf ⁽²⁾
Mises en chantier

-30%

BNR ⁽²⁾
Mises en chantier

-25%

Entretien-renovation ⁽¹⁾
En volume

+3%

→ **CRISE DU NEUF**
partiellement compensée par la rénovation

02

MARCHÉS TECHNIQUES PORTEURS

DEUX MOTEURS STRUCTURELS :
Innovations produits
+ Réglementation

DES MARCHÉS SOUTENUS :

ÉLECTRICITÉ

Solutions pour réno énergétique
Mobilité électrique
Smart home & GTB
Sécurité des installations

CVC

PAC
Systèmes hybrides
Ventilation performante
Régulation & connectivité

SANITAIRE – PLOMBERIE

Économies d'eau
Traitement de l'eau
Solutions durables
Confort & design

→ **DEMANDE SOUTENUE**
malgré la crise du neuf

03

DISTRIBUTION PROFESSIONNELLE



CA 2025 **+11,5%** vs 2019
-9% vs 2022

Prix à la production⁽³⁾ 2025 **+22%** vs 2019

Part de marché

54%
2019

50%
2024

→ **EROSION DES POSITIONS**
→ **NOUVEAUX ENTRANTS**

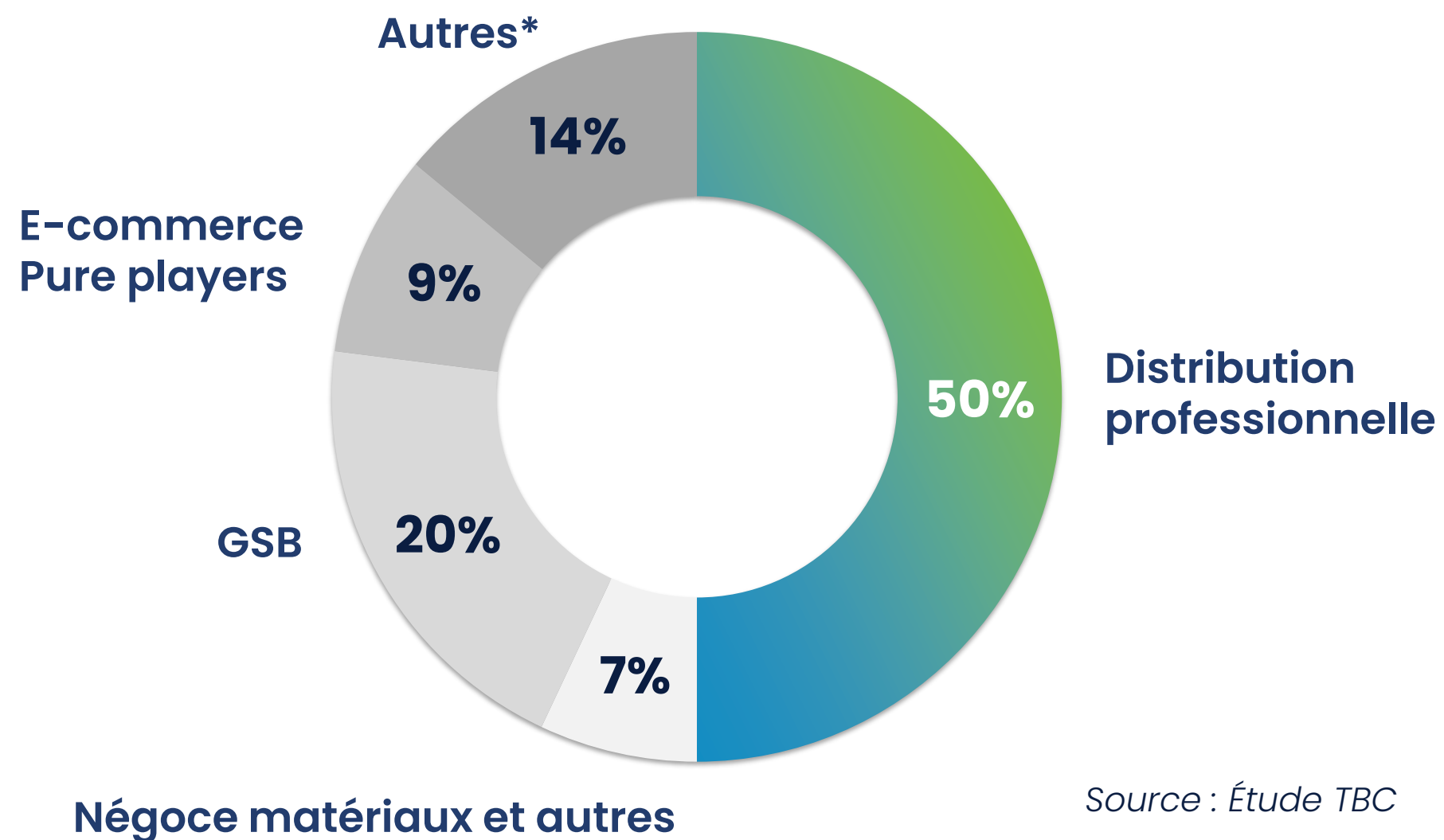
(1) Source : Xerfi (2) Source : SDES

(3) Évolution moyenne des prix à la production : Équipements électriques – Appareils sanitaires en céramique – Radiateurs et chaudières – Robinetterie

Distribution professionnelle : poids et positionnement

Analyse sectorielle des ventes (en valeur) de Matériel Électrique – CVC – Sanitaire – Plomberie

Positionnement des circuits de distribution



Source : Étude TBC

Chiffre d'affaires global
de la distribution professionnelle
*Matériel électrique – Génie Climatique –
Sanitaire – Plomberie*

15 Md€ H.T. en 2025

Source : Enquête Xerfi Specific & Coédis

*Direct fabricants, Energéticiens, facility managers, intégrateurs PV, distributeurs spécialistes efficacité énergétique, distributeurs PV, délégataires CEE, GSA, cuisinistes

Les dynamiques de marché de la distribution professionnelle

Electricité

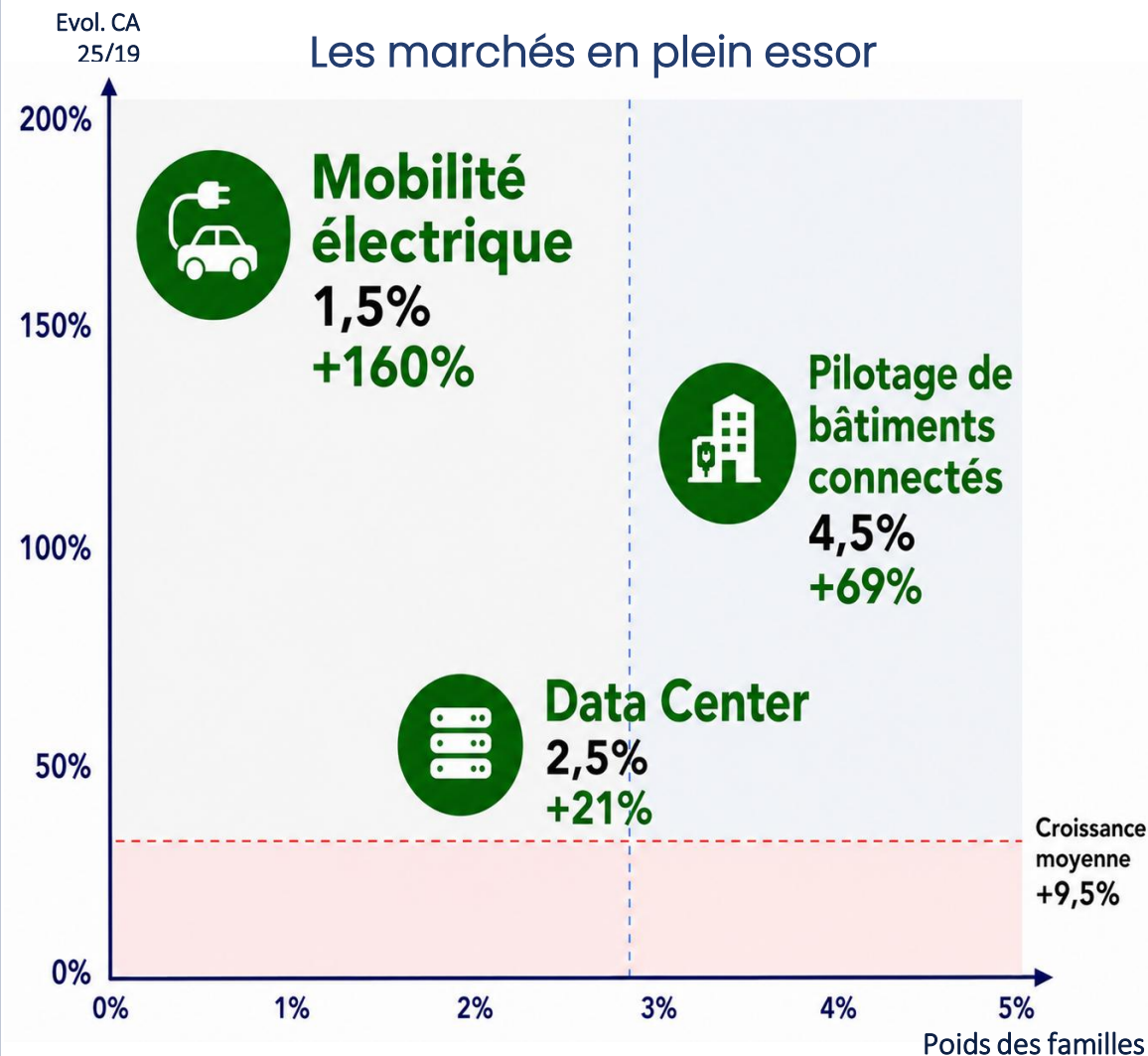


41,5%

du CA de la distribution professionnelle

+9,5%

2019-2025



CVC

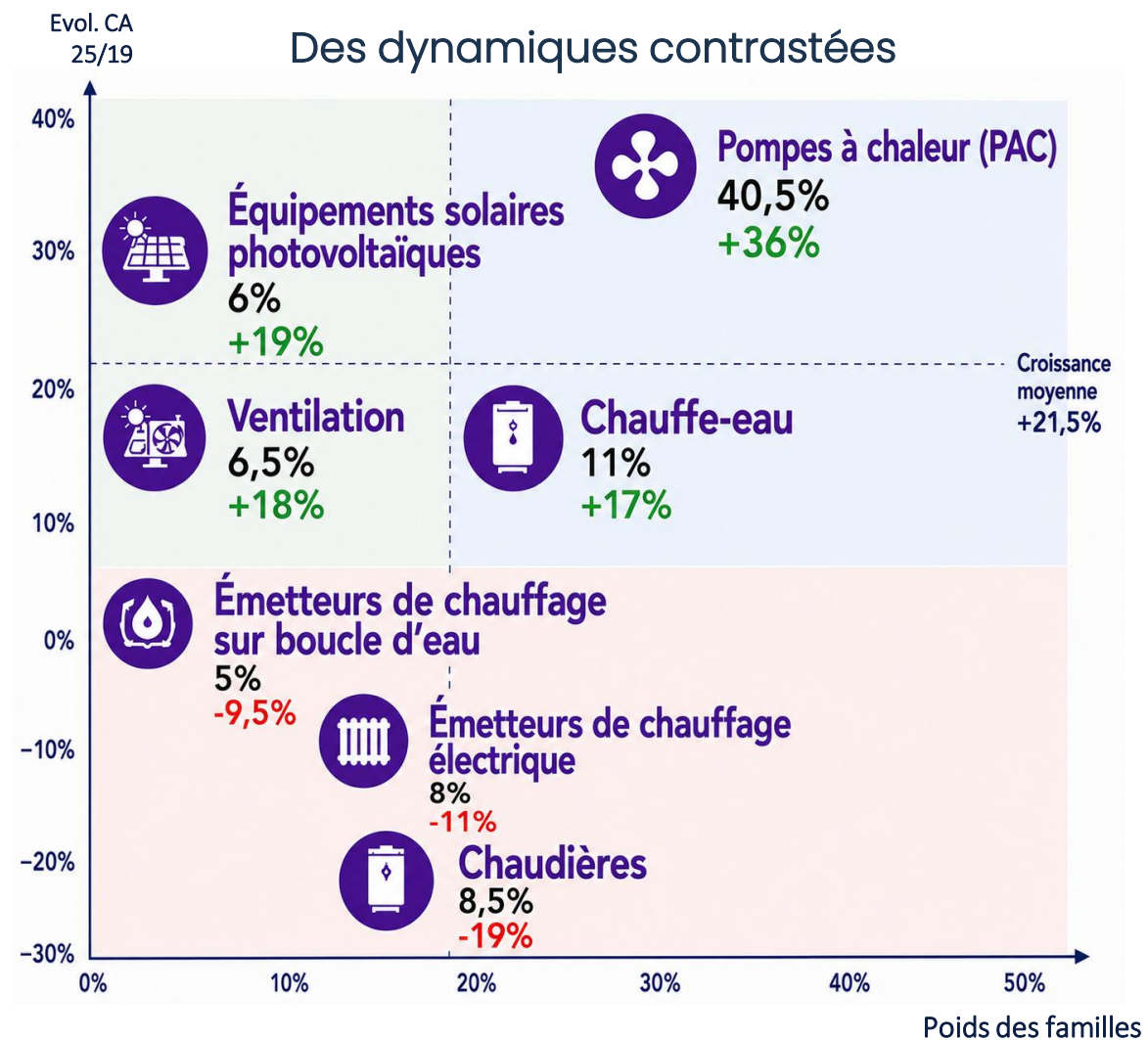


32%

du CA de la distribution professionnelle

+21,5%

2019-2025



Sanitaire

Plomberie

Sanitaire



13%

du CA de la distribution professionnelle

+4%

2019-2025



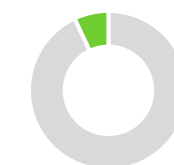
Meubles de salle de bain



11%

+5%

Plomberie



7%

du CA de la distribution professionnelle

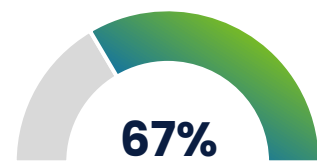
+11,5%

2019-2025

Les offensives concurrentielles

Poids de la distribution professionnelle et évolution des parts de marché sur 5 ans

Electricité

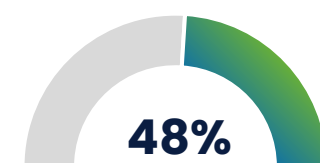


Poids de la distri pro dans l'ens. des circuits

| Distribution professionnelle | -2 pts |
|--|--------|
| Négoces matériaux et autres | -1 pt |
| GSB | -6 pts |
| E-commerce pure players market place et spécialistes | +8 pts |
| Autres* | +1 pt |

Perte contenue des parts de marché. Explosion du E-commerce qui prend des parts surtout sur la GSB

CVC

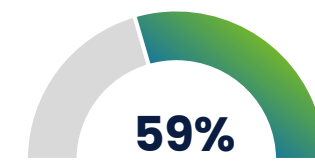


Poids de la distri pro dans l'ens. des circuits

| Distribution professionnelle | -5 pts |
|--|--------|
| Négoces matériaux et autres | -1 pt |
| GSB | -1 pt |
| E-commerce pure players market place et spécialistes | +2 pts |
| Autres* | +5 pts |

Des ventes en forte hausse (+21,5%) mais qui auraient pu être encore meilleures : la distribution pro. perd 5 points de parts de marché

Sanitaire

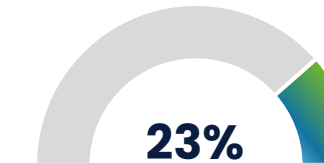


Poids de la distri pro dans l'ens. des circuits

| Distribution professionnelle | -13 pts |
|--|---------|
| Négoces matériaux et autres | +4 pts |
| GSB | +4 pts |
| E-commerce pure players market place et spécialistes | +5 pts |
| Autres* | = |

Un marché attaqué de front par plusieurs acteurs (généralistes, GSB et E-commerce)

Plomberie



Poids de la distri pro dans l'ens. des circuits

| Distribution professionnelle | = |
|--|--------|
| Négoces matériaux et autres | -1 pt |
| GSB | -5 pts |
| E-commerce pure players market place et spécialistes | +6 pts |
| Autres* | = |

Une place stable de la distribution professionnelle. L'essor du E-commerce se fait au détriment de la GSB

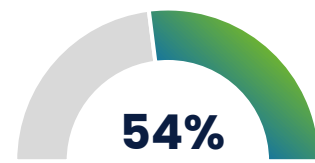
Source : Étude TBC

*Direct fabricants, Energéticiens, facility managers, intégrateurs PV, distributeurs spécialistes efficacité énergétique, distributeurs PV, délégataires CEE, GSA, cuisinistes

Les offensives concurrentielles

Poids de la distribution professionnelle et évolution des parts de marché sur 5 ans

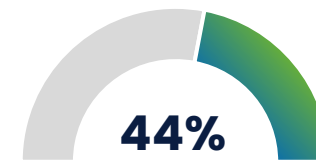
PAC



Poids de la distri pro dans l'ens. des circuits

| Distribution professionnelle | | -7 pts |
|--|--------|--------|
| Négoces matériaux et autres | = | |
| GSB | +3 pts | |
| E-commerce pure players market place et spécialistes | +2 pts | |
| Autres* | +2 pts | |

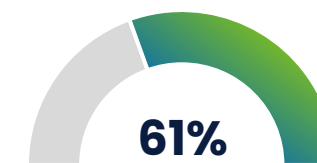
Ventilation



Poids de la distri pro dans l'ens. des circuits

| Distribution professionnelle | | -8 pts |
|--|--------|--------|
| Négoces matériaux et autres | +1 pts | |
| GSB | +4 pts | |
| E-commerce pure players market place et spécialistes | +3 pts | |
| Autres* | = | |

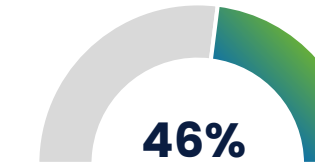
Emetteurs de chauffage



Poids de la distri pro dans l'ens. des circuits

| Distribution professionnelle | | -1 pt |
|--|--------|-------|
| Négoces matériaux et autres | -2 pts | |
| GSB | = | |
| E-commerce pure players market place et spécialistes | +2 pts | |
| Autres* | +1 pt | |

Meubles de SdB



Poids de la distri pro dans l'ens. des circuits

| Distribution professionnelle | | -6 pts |
|---|---------|--------|
| Négoces matériaux et autres | -1 pt | |
| GSB | +12 pts | |
| E-commerce pure players market place et spécialistes | = | |
| Autres (Direct fabricants, GSA, cuisinistes, spécialiste du meuble, discounters) | -5 pts | |

Des marchés toniques mais avec de fortes pressions concurrentielles. Importante progression du CA des pompes à chaleur et de la ventilation (+36% et +18%) mais fortes pertes de parts de marchés (-7 pts et -8pts)

Des produits en perte de vitesse (-10,5%) avec une arrivée timide du E-commerce qui vient concurrencer la distri pro.

Position très renforcée de la GSB sur les meubles de SdB qui a surtout pris des parts de marché sur la distri pro.

Source : Étude TBC

*Direct fabricants, Energéticiens, facility managers, distributeurs spécialistes efficacité énergétique, délégataires CEE

Les marchés en plein essor de l'Electricité

Trois marchés en croissance Trois règles du jeu concurrentiel



Data Center

420 M€
tous circuits



Pilotage de bâtiments connectés

1 275 M€
tous circuits



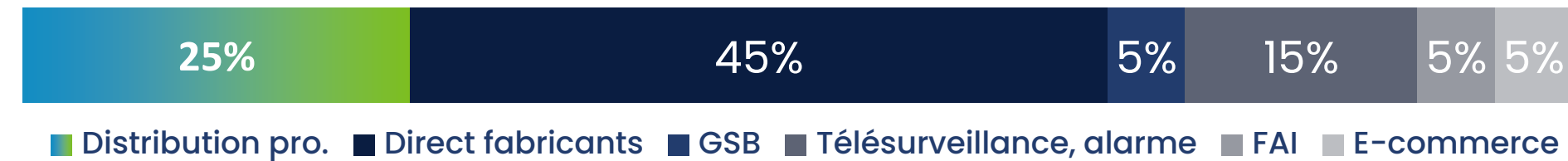
Mobilité électrique

650 M€
tous circuits

Canal majeur face aux relations directes



Poids significatif dans un marché multi-acteurs



Canal secondaire face aux relations directes et aux énergéticiens



Attentes prioritaires clients – Les fondamentaux restent déterminants

77 %

**Prix & conditions
commerciales**

1er critère de choix des
installateurs

76 %

**Disponibilité des produits /
stocks**

2ème critère de choix des
installateurs

73 %

Rapidité / fiabilité livraisons

Attente forte des installateurs

Le rôle du réseau – Le point de vente reste stratégique

Retrait comptoir plébiscité

58 % des installateurs
préferent le retrait au comptoir
vs 27% livraison chantier

Les installateurs valorisent fortement le retrait immédiat en agence, gage de réactivité sur les chantiers.

■ Installateurs ■ Distributeurs

Source : Enquêtes Xerfi Specific

49 %
du CA des distributeurs
réalisé en agence comptoir

La proximité physique = avantage concurrentiel clé face au digital

Attentes sur les services – Le conseil devient différenciant

84 %

des installateurs
jugent le conseil important

44 %

des installateurs
le jugent même très important

80 %

des installateurs
jugent l'offre de service
actuelle suffisante

Source : Enquêtes Xerfi Specific

Évolution du rôle du distributeur : **Fournisseur de produits** → **Partenaire technique**

Le conseil expert est désormais un critère de choix, pas seulement un service

Transformation digitale – Une adoption massive mais imparfaite

87 %

des installateurs utilisent les outils digitaux proposés par les distributeurs
(site web, appli mobile, devis ou commande en ligne)

80 %

des distributeurs proposent des services digitaux

21 %

du CA des distributeurs réalisé en ligne / e-commerce

■ Installateurs ■ Distributeurs

Source : Enquêtes Xerfi Specific

⚠ Attentes fortes sur la fiabilité des outils et l'ergonomie des interfaces

La transformation digitale est engagée – la qualité d'exécution est le prochain défi

Digital à deux vitesses – Une fracture structurelle du marché

Grands distributeurs

> 50 points de vente

Automatisation des entrepôts

déployée ou en cours : >60%

IA généralisée, notamment Marketing / Vente / Conseil

Près de 90%

E-commerce structuré et performant

31% du CA

Petits distributeurs

<10 points de vente

Automatisation faible

seulement 10%

IA encore modérée

1/3 d'entre eux

E-commerce marginal

6% du CA

Source : Enquêtes Xerfi Specific

 **Risque de décrochage accéléré pour les acteurs qui n'investissent pas dans le digital**

IA & Environnement – Décalage entre perception et investissement

Intelligence Artificielle

67%



65%

des installateurs jugent les outils d'IA peu utiles

des distributeurs intègrent l'IA dans leur activité (déjà utilisé ou en test)

Engagement environnemental

55%



69%

des installateurs estiment que l'**engagement** environnemental de leurs distributeurs **n'influence pas** vraiment leur choix

des distributeurs ont déjà formalisé une stratégie 2030

■ Installateurs ■ Distributeurs

Source : Enquêtes Xerfi Specific

Décalage net : les distributeurs investissent en avance sur les attentes installateurs

Décarbonation & logement : les priorités d'avenir

1 La rénovation énergétique : priorité absolue

- Efficacité énergétique des bâtiments = enjeu central du marché du logement
- Distributeurs déjà engagés (conseil, formation, outils)
- Marges de progression :
 - mieux sensibiliser les prescripteurs
 - renforcer l'accompagnement des installateurs

2 Logement : des adaptations qui deviennent structurantes

- Domotique et maison connectée
- Maintien à domicile (silver économie)
- Nouveaux usages résidentiels

3 Une stratégie de décarbonation formalisée

- 7/10 distributeurs ont déjà formalisé une stratégie à l'horizon 2030
Généralisation attendue à court terme
- Répond à :
exigences réglementaires
- Et à :
demande croissante des donneurs d'ordre et des maîtres d'ouvrage sur les critères environnementaux des chantiers

Facteurs clés de succès – Le distributeur gagnant

Combine les 4 piliers de performance :

Disponibilité produit

Stock fiable, large gamme, délais maîtrisés

Proximité terrain

Réseau d'agences, comptoir, relation humaine

Performance digitale

Outils fiables, ergonomiques, e-commerce efficace

Expertise technique

Conseil qualifié, accompagnement projet, formation

Mot de la fin de **co**édis

Le marché évolue

→ Il faut s'adapter

La concurrence s'intensifie

→ Il faut se différencier

Les clients restent exigeants

→ Il faut exceller sur les fondamentaux

Le distributeur de demain :



Une plateforme
omnicanale



Un expert
technique reconnu



Un acteur clé de la
transition
énergétique