



**Vlaanderen**  
is Internationaal Ondernemen

# BOUWMATERIALEN IN FRANKRIJK

FLANDERS INVESTMENT & TRADE MARKTSTUDIE





# Bouwmaterialen in Frankrijk

Flanders Investment & Trade

55, rue du Pdt. E. Herriot 69002 LYON

T. +33 (0)4 78 14 03 60 - [lyon@fitagency.com](mailto:lyon@fitagency.com)

---

## Inhoudsopgave

---

Inleiding	
<b>2014: zesde slechte bouwjaar op rij</b> .....	<b>5</b>
<b>De Franse bouwsector in 2014: een overzicht</b> .....	<b>6</b>
<b>De schade opmeten: economisch klimaat anno 2014</b> .....	<b>6</b>
<b>Economisch of ecologisch</b> .....	<b>8</b>
Verdelers en handelaars .....	9
<b>Algemeen</b> .....	<b>9</b>
<b>Concentratie</b> .....	<b>9</b>
<b>Internationalisering van de handel in bouwmaterialen</b> .....	<b>10</b>
<b>Categorieën</b> .....	<b>11</b>
De spelers .....	23
<b>De algemene verdelers - TOP 15</b> .....	<b>23</b>
<b>De doe-het-zelf markt</b> .....	<b>26</b>
<b>Handelaars in hout</b> .....	<b>30</b>
<b>Handelaars in elektriciteitsartikelen</b> .....	<b>33</b>
<b>Handelaars in verwarming en sanitair</b> .....	<b>36</b>
<b>Handelaars in decoratie, schildergerei, verf, enz</b> .....	<b>39</b>
<b>Handelaars in ijzer, staal, andere metalen, werktuigen, enz</b> .....	<b>42</b>
Marktaanpak .....	45
<b>Promotie en productbekendheid: de voorschrijvers</b> .....	<b>45</b>
<b>De grootdistributie: professionele grootdistributie, doe-het-zelf, ... - harde onderhandelingen!</b> .....	<b>45</b>
<b>Uw eigen verdeler</b> .....	<b>46</b>
<b>Agent, VRP of vertegenwoordiger</b> .....	<b>47</b>
Vakbeurzen.....	51
Vakliteratuur, marktstudies en websites .....	53
<b>Vakliteratuur</b> .....	<b>53</b>
<b>Marktstudies rond de bouwsector</b> .....	<b>54</b>
<b>Interessante websites</b> .....	<b>55</b>
Meer weten? .....	56

---

# DEEL 1

---

---

## Inleiding

---

---

### 2014: zesde slechte bouwjaar op rij

---

De bouwsector is en blijft cruciaal in het realiseren van economische groei in Frankrijk. Als de bouwsector het slecht doet, dan doet de hele economie het slecht. Jammer genoeg is dit het geval voor Frankrijk sinds de start van de economische crisis in 2008.

Ondanks een korte pauze met nulgroei in 2011 is het vandaag huilen met de pet op met bv. negatieve cijfers tot -17% op jaarbasis na goedkeuringen voor nieuwbouwhuusvesting juli 2014. In 2014 zullen minder dan 300.000 nieuwe woningen worden gebouwd, daar waar de huisvestingsnood op 500.000 nieuwe woningen per jaar wordt geschat.

Het beleid van de vorige bevoegde minister is ronduit rampzalig te noemen en voor de huidige regering onder eerste minister Manuel Valls is het dan ook alle hens aan dek om de schade te beperken en nieuwe maatregelen in te voeren die de sector opnieuw van start kunnen laten gaan. De maatregelen, aangekondigd eind augustus, werden door de sector goed onthaald maar zullen enige tijd vergen om operationeel te worden.

Ondertussen kunnen ondernemers niet eeuwig blijven wachten op projecten. Het aantal faillissementen in de bouwsector groeide in het eerste trimester van 2014 alvast met 3% tot meer dan 16.000 op jaarbasis. Goed voor 25% van het totaal aantal faillissementen in de Franse economie.

Elk failliet bouwbedrijf is een klant minder voor de bouwmaterialensector. De verkoop van bouwmaterialen is dan ook medeslachtoffer van deze nefaste macro-economische omgeving. Hoewel de doe het zelf sector erg lang heeft standgehouden kende de verkoop van bouw en doe-het-zelf materialen een krimp van 3% over het geheel van 2013.

Op het vlak van distributie blijft de sector verder consolideren met overnames van onafhankelijke spelers door de grote distributieketens die erin slagen hun marktaandeel te verhogen. Zo verhoogden de 15 grootste spelers in de 6 voorbije jaren hun marktaandeel met een goede 9%.

Als gevolg van de wetgeving en normen, uitgeschreven vanuit de staten generaal, rond milieu genaamd ' *Grenelle de l'Environnement* ' wordt sinds een aantal jaren meer ingezet op duurzaam, economisch en ecologisch bouwen. Producenten van bouwmaterialen die hierop inspelen kunnen de schade op deze moeilijke bouwmarkt beperken. De meest besproken evolutie in ecologisch bouwen is de RT 2012, de thermische regelgeving voor alle nieuwbouw.

Ondanks de crisis is en blijft Frankrijk een erg interessante markt voor de Vlaamse exporteurs van bouwmaterialen. Het kiezen van de gepaste invoerder-verdeler of van de juiste agent is van groot belang.

## De Franse bouwsector in 2014: een overzicht

---

Met een 370.000 bedrijven die samen goed zijn voor een tewerkstelling van 1,7 miljoen personen, is de bouwsector één van de meest belangrijke economische sectoren in Frankrijk.

De aard van de sector maakt dat het overgrote deel van bedrijven bestaat uit zelfstandigen en KMO's. Voor hen is de diepte en duur van de huidige crisis erg zwaar.

Daarnaast bestaan er een aantal erg grote bedrijven, vooral actief op het vlak van openbare werken en grote infrastructuurprojecten, die dominante spelers zijn op de bouwmarkt.

Mastodonten als Vinci, Bouygues en Eiffage draaien een omzet van meer dan 10 miljard euro. Andere bedrijven met een omzet van +2 miljard euro op jaarbasis zijn: SPIE, FAYAT, Cegelec en INEO. Deze grote bedrijven kunnen een langdurige recessie makkelijker aan.

## De schade opmeten: economisch klimaat anno 2014

---

Enkele recente titels uit les Echos, toonaangevende Franse krant, wanneer over de Franse bouwsector wordt geschreven : *'La pire des erreurs de Hollande: la politique du logement'* (14/12/2013) *'Crise du logement, le combat sans fin'* (29/01/2014) *'Le logement toujours déprimé'* (26/02/2014) *'Le logement, un désastre de politique économique'* (5/03/2014) *'Logement: un énième plan de relance pour rien?'* (3/06/2014) *'Construction: pourquoi la France est à l'arrêt'* (1/07/2014) *'Logement: 2014, une année pour rien'* (27/09/2014) *'Constructions de logements: un naufrage sans précédent'* (22/11/2014). Deze en andere artikels uit de Franse pers spreken boekdelen: 2014 wordt gezien als een van de slechtste jaren in de recente geschiedenis voor de Franse bouwsector.

Volgens INSEE, het Franse bureau voor de statistiek, is de sector goed voor 10% van het bbp. Het gaat om 100 miljard euro voor aankoop van woningen en renovatie door particulieren, 60 miljard euro voor aankoop gebouwen en renovaties door bedrijven en om een 50 miljard euro voor overheidsgebouwen. Een slordige 210 miljard euro dus. De sector is de 5<sup>de</sup> werkgever van het land goed voor bijna 2 miljoen, niet delocaliseerbare, banen. Dat de overheid het belang van de sector inziet kan men afleiden uit de 42 miljard euro belastinggeld die in deze sector worden gepompt via rechtstreekse subsidies of fiscale voordelen allerhande aan zowel de bouwsector als aan de uiteindelijke consument/eindgebruiker.

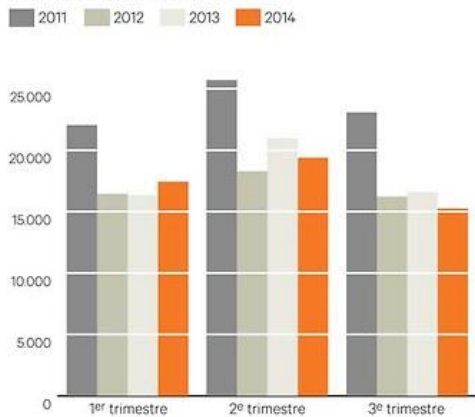
In 2014 mocht het echter allemaal niet baten.

Individuele woningbouw: na -19% in 2012 en -16% in 2013 komt men aan een raming van -9% in 2014. Waar in 2006 nog 180.000 individuele woningen werden gebouwd hoopt men voor 2014 op 102.000 uit te komen.

De totale verkoop van nieuwe woningen (inclusief collectieve woningen), blijft volgens de Fédération des promoteurs immobiliers (FPI) dalen, wat zijn directe weerslag heeft op de totale bouw van woningen die in 2014 naar alle waarschijnlijkheid een nieuw dieptepunt van minder dan 300.000 effectief gebouwde woningen zal kennen (450.000 in 2007).

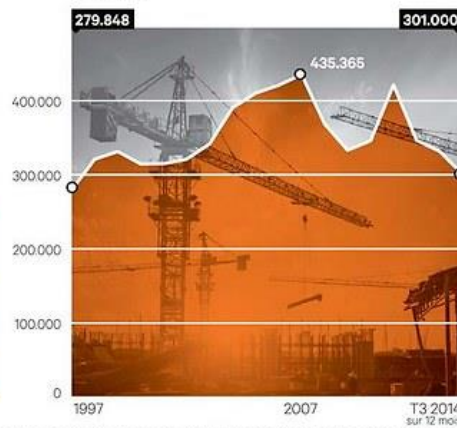
## Les ventes de logements neufs orientées à la baisse...

Ventes nettes de détail, en nombre



## ... pèsent sur les mises en chantier

En nombre



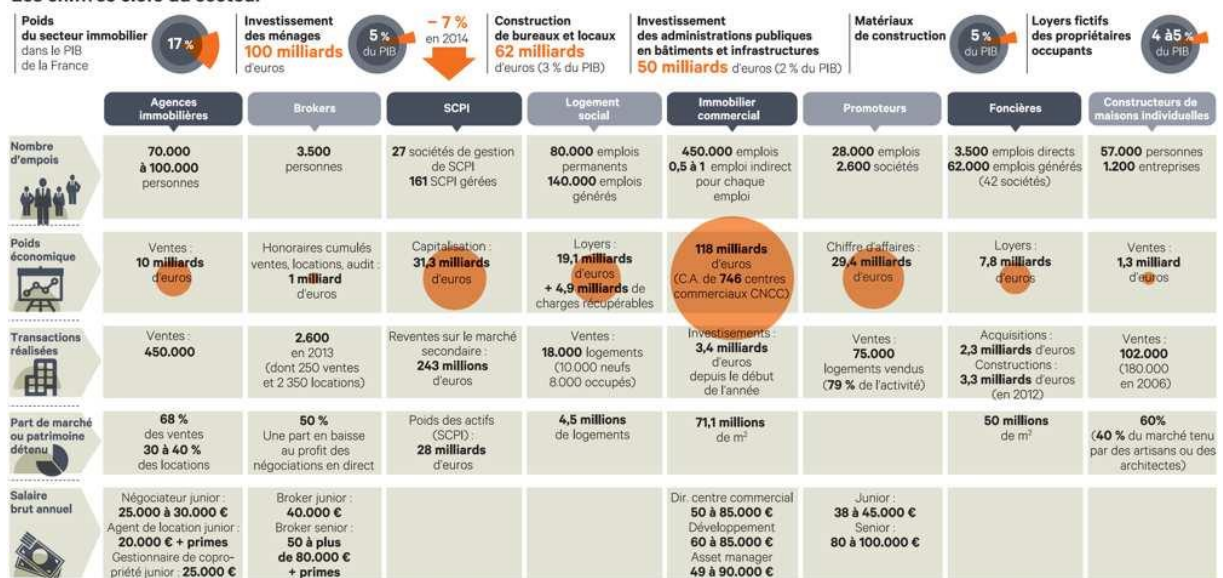
\* LES ECHOS \* / SOURCES : OBSERVATOIRE FPL MINISTÈRE DU LOGEMENT / PHOTO : SHUTTERSTOCK

De cijfers voor bouwvergunningen in 2014 beloven met een 350.000 verleende vergunningen weinig goeds voor 2015.

Een lichtpunt is de markt voor bouwmaterialen/DIY artikelen die in 2013 een daling met slechts 3% te verwerken kreeg. Ook voor 2014 verwacht men zich aan een eerder beperkte krimp. Dit is te danken aan de sterke renovatiemarkt van bestaande woningen.

Hieronder enkele kerncijfers over de sector.

## Les chiffres clefs du secteur



\* LES ECHOS \* / SOURCES : IEF, CUSH-MAN & WAKEFIELD, FSP, CNCC, FNAIM, FPL, KERFI, OTZ, AURIS CONSEIL, INSEE

De voorbije periode wordt niet enkel gekenmerkt door recessie in de bouwsector. Er vond eveneens een onmiskenbare verandering plaats in mentaliteit rond duurzaam, economisch en ecologisch bouwen.

In oktober 2007 werd een ' *Grenelle de l'Environnement* ' georganiseerd en bij deze gelegenheid werden de krijtlijnen voor een duurzaam en ethisch beleid uitgetekend.

Indien alle goede voornemens die uit het Grenelle voortspruiten worden gerealiseerd, moet er tussen 2008 en 2020 niet minder dan 440 miljard euro uitgegeven worden aan allerlei maatregelen ter bescherming van het leefmilieu.

Het leeuwendeel van deze uitgaven, 202 miljard euro, zou gebruikt worden in de bouwsector waar niet minder dan 80.000 werkplaatsen moeten gecreëerd worden om de nieuwe normen te halen.

Een ijkpunt hierin is de afkondiging van de 'RT 2012', de thermische regelgeving voor alle nieuwbouw. Doelstelling is de energieconsumptie van nieuwe gebouwen terug te brengen tot minder dan 50kwh/m<sup>2</sup> per jaar.

De verdelers van bouwmaterialen (vooral de grote kapitaalcrachtige concerns) zijn alvast niet bij de pakken blijven zitten en namen reeds het heft in handen.

- Nieuwe showrooms waar de thema's duurzaam bouwen en energiebesparing ruim aan bod komen.
- Speciale opleidingen rond energiebesparing voor de vaklui.
- Vele publicaties rond energiebesparing.

Kernwoord in de distributie is bewustmaking: vaklui opleiden omtrent de vereisten van de nieuwe normen en hen een geselecteerd aanbod van oplossingen aanreiken.

Van de nieuwe leveranciers aan de grootdistributie wordt een beschrijving rond duurzaam ondernemen gevraagd op het ogenblik van hun registratie als gerefereerde partner. Hoewel, een belangrijke factor voor het plaatsen van bestellingen bestaat uit andere criteria, waarbij hoofdzakelijk prijs en betalingsvoorwaarden nog steeds de doorslaggevende elementen zijn.

Ook de beurs- en conferentieorganisatoren hebben heel snel de zakenmogelijkheden ontdekt, met als gevolg een constante stroom aan seminaries en beurzen die milieu en duurzaamheidsnormen als onderwerp hebben.

Voor Vlaamse bedrijven met producten met een innovatieve en ecologische focus, liggen nog heel wat opportuniteiten te wachten op de Franse markt.



---

## Verdelers en handelaars

---

### Algemeen

---

De totale aankopen van bouwmaterialen in Frankrijk blijven hangen op ongeveer 50 miljard euro. Meer dan 70 % van deze aankopen worden door vaklui gedaan. Deze kopen zowel bij de grootdistributie, de handelaars in algemene bouwmaterialen als bij de gespecialiseerde groothandel.

Volgens de databank Astrée telde Frankrijk in 2010 een 4.000 distributeurs en handelaars in bouwmaterialen. Dit is alvast een stuk minder dan de 5.000 die werden opgetekend in 2007, wat wijst op een belangrijke consolidatie in de voorbije jaren. Dit nog steeds grote aantal lijkt op een verdeelde en verspreide markt te wijzen. In werkelijkheid stelt men enkele tendensen vast:

- Concentratie in en rond enkele grote holdings en aankoopverenigingen van zelfstandige distributeurs. Doelstelling: concurrentieel voordeel door meer onderhandelingsmacht bij de aankoop.
- Meer nadruk op dienstverlening. Bijvoorbeeld: opleiding, levering, montage, software thermische analyse
- Multispecialisatie. De grote spelers worden specialisten op meerdere domeinen van hun concurrenten.
- Het online aanbod vergroot maar blijft voorlopig relatief klein (minder dan 5%).

### Concentratie

---

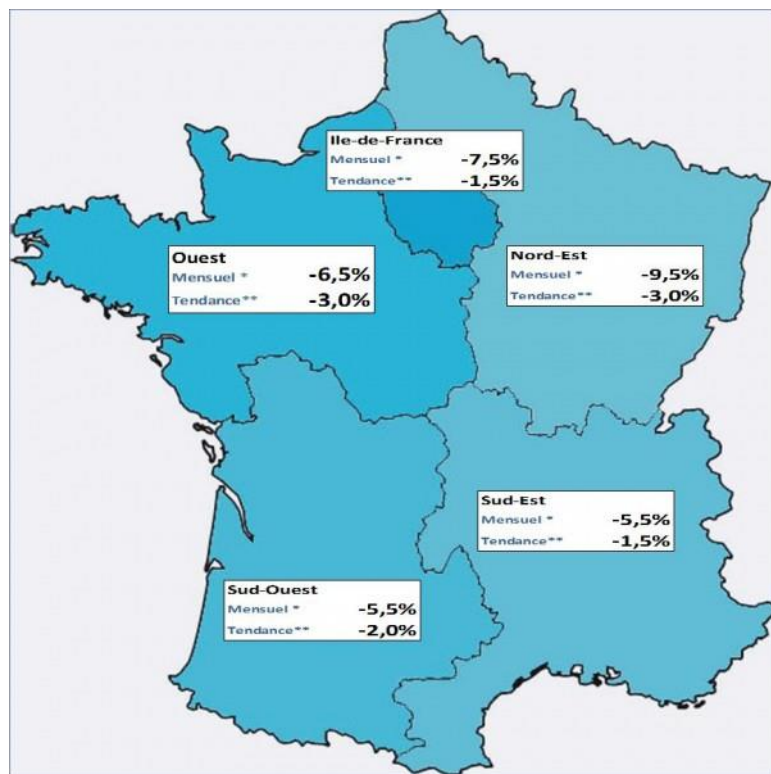
In de voorbije 6 jaren is het marktaandeel van de 15 grootste spelers verder toegenomen van 77,6% tot in 2013 86,1%. Dit dankzij consolidatie en sterkere groei dan de kleinere vaak onafhankelijke spelers.

Dat de aanhoudende crisis ook een impact heeft op de verdelers van bouwmaterialen zien we in enkele recente veranderingen. Zo bestaat Timolia niet meer na het uit elkaar gaan van Gedex en Bigmat, dat onmiddellijk aansluiting vond bij de groepering CMEM, die hierdoor substantieel aan marktaandeel won, goed om de derde grootste verdeler op de markt te worden. Verder werd Wolseley opgeslorpt in de nieuwe met Chausson gevormde groepering Duomat.

Samse doet volop acquisities van kleinere spelers en ook bij Descours & Cabaud of Rexel lijkt er heel wat te bewegen. Het door Kingfisher uitgebrachte bod op Mr. Bricolage, werd uiteindelijk tegenhouden door de aandeelhouders van Mr. Bricolage.

De strijd tussen de grote concerns en de onafhankelijke verdelers brengen beide partijen in elkaars vaarwater. Zelfstandige professionele verdelers spreken meer en meer de individuele consument aan terwijl de grote concerns speciale acties doen om professionele afnemers aan te lokken.

De grafiek hieronder is een significante momentopname van de verkoopsdaling van bouwmaterialen via de groothandelaars 'négoce' in oktober 2014. Illustratief voor het klimaat en verhelderend over de spreiding van de daling over Frankrijk.



Bron : Lemoniteur.fr, Evolution des ventes selon les régions à fin octobre 2014

## Internationalisering van de handel in bouwmaterialen

---

De grote Franse holdings en de aankoopgroeperingen voor zelfstandige handelaars hebben vestigingen over geheel Frankrijk. Zij zochten naar uitbreiding in het buitenland, hoofdzakelijk in de buurlanden, soms ook in overzeese gebieden.

Voorbeelden van ook buiten Frankrijk actieve ketens:

- BHV
- Castorama

Daarnaast veroverden buitenlandse (hoofdzakelijk Britse) groepen een aanzienlijk marktaandeel op de Franse markt. Ze vertegenwoordigen een 20 % van de totale distributie van bouwmaterialen. De belangrijkste buitenlandse groepen die in Frankrijk opereren zijn:

- Kingfisher (VK)
- KDI (Duitsland)

## Categorieën

---

Het is geen eenvoudige zaak om de distributie van bouwmaterialen in categorieën onder te brengen al naargelang het type klanten of specificiteit onder te brengen. Doe-het-zelvers bevoorraden zich geregeld bij de groothandel terwijl de professionelen bepaalde van hun aankopen bij de kleinhandel doen.

Grote tuincentra, meubelzaken, decoratiewinkels, zelfs supermarkketens verkopen ook bouwmaterialen. Specialisaties in de sector zijn dus minder en minder afgelijnd.

Daarom zullen wij voor deze studie de opdeling volgen die het gezaghebbend tijdschrift 'Négoce' toepast, nl

- De top 15 algemeen
- De grootdistributie (GSB) naar de privéconsument, kleinhandel
- De gespecialiseerde verdelers van hout
- De gespecialiseerde verdelers van elektriciteitsartikelen
- De gespecialiseerde verdelers van verwarming en sanitair
- De decoratiezaken, verf en decoratie-artikelen
- De gespecialiseerde verdelers van ijzer, staal, metalen, ijzerwaren, werktuigen

De Top 100 lijst geeft een uitstekend overzicht van de 100 belangrijkste groepen handelaars/verdelers in Frankrijk in de bouwmaterialensector.

# Le classement des 100 majors de la distribution bâtiment-bricolage en France

Hiérarchie des grands groupes et groupements de distribution impliqués en France dans la commercialisation des produits de bâtiment et de bricolage.

GROUPE/ GROUPEMENT	Appartenance financière	CA 2013 DISTRIBUTION FRANCE (Millions Euros HT)	ENSEIGNES DE REFERENCE EN FRANCE	METIERS DE BASE	NBRE DE POINTS DE VENTE EN FRANCE (hors DOM-TOM)
<b>SAINT GOBAIN DISTRIBUTION BATIMENT FRANCE (1)</b>	Saint-Gobain Distribution Bâtiment (Cie de St Gobain)	< 6 908	ASTURIENNE, BRETAGNE MATERIAUX, BROSETTE, CEDEO, CLIM+, DISPANO, DECO CERAM, DUPONT, LA PLATEFORME DU BATIMENT, POINT.P MATERIAUX, POINT.P TP, PUM PLASTIQUES, SFIC	70-75 % NEGOCE MATERIAUX, 25 -30 % NEGOCE SANITAIRE- CHAUFFAGE + NEGOCE PRODUITS PLASTIQUES	2 191
<b>ADEO (2)</b>	Association familiale Mulliez	< 6 100	LEROY MERLIN, BRICOMAN, WELDOM, DOMPRO, KBANE	> 95 % GSB, < 5 % NEGOCE QUINCAILLERIE	520 (hors KBane)
<b>CMEM</b>	Groupement	6 050	ACCUEIL NEGOCE BOIS MATERIAUX, ALFAJE-BAUDRY, AUBERN, AUGIER, BATILAND, BIGMAT, BONIFAY, BVP (AGIPAR), CARMAT, CDE, CLUB BOIS, DENIS MATERIAUX, France MATERIAUX, GROUPAMAT, GABRIEL, GUIBOUT MATERIAUX, HOUDARD, LIGNAC, LOTZ FRERES, MAT +, MATNOR, NEBOPAN, PIGEON MATERIAUX, PROVENCE MATERIAUX, SFM, STARMAT, SYLVAILLANCE, TOUT FAIRE, VALDEYRON	100 % NEGOCE MATERIAUX, BOIS, PANNEAUX	1 810
<b>KINGFISHER (3)</b>	Kingfisher (Grande Bretagne)	5 200-5 300	CASTORAMA, BRICO DEPOT	100% GSB	214
<b>ALGOREL</b>	Groupement	3 000	SANITAIRE-CHAUFFAGE : ACCUEIL NEGOCE CHAUFFAGE SANITAIRE, AU FORUM DU BATIMENT, FIC, ORVIF, SISCA, SOFINHER, SOROFI,... CARRELAGE : ROUCHY, FRAZZI, WENDEL, TORCHIO, ALSACE CARREAUX, ... ELECTRICITE : ELECTIS, ANDRETY, BALITRAND, CNE, ERGELEC, ...	56-57 % NEGOCE SANITAIRE CHAUFFAGE, 5 % NEGOCE CARRELAGE (enseigne CARESO), 5 % NEGOCE ELECTRICITE, 33-34 % NEGOCE QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI + AUTRES	850
<b>SOCODA (**)</b>	Groupement	2 800-2 900	SOCODA, SOCODA MATERIAUX, SOCODA SANITAIRE-CHAUFFAGE, SOCODA ELECTRICITE, SOCODA DECORATION (UDIREV, DISTRI CLUB, GAD, VARIA), ...	29 % NEGOCE QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI , > 15 % NEGOCE ACIERS, 17 % NEGOCE ELECTRICITE, 8-9 % NEGOCE DECORATION, > 5 % NEGOCE MATERIAUX, < 3 % NEGOCE SANITAIRE- CHAUFFAGE, 22-23 % AUTRES	650

GROUPE/ GROUPEMENT	Appartenance financière	CA 2013 DISTRIBUTION FRANCE (Millions Euros HT)	ENSEIGNES DE REFERENCE EN FRANCE	METIERS DE BASE	NBRE DE POINTS DE VENTE EN FRANCE (hors DOM-TOM)
<b>SONEPAR</b>	Indépendant	2 500	SONEPAR (enseignes régionales), CGE DISTRIBUTION, RESEAU AGIDIS	100% NEGOCE MATERIEL ELECTRIQUE	546
<b>DESCOURS &amp; CABAUD</b>	Descours & Cabaud	2490	PROLIANS, DEXIS, ...	92 % NEGOCE QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI + NEGOCE PRODUITS TECHNIQUES ET SIDERURGQUES, 8 % NEGOCE SANITAIRE CHAUFFAGE	460-470
<b>REXEL</b>	Clayton Dubilier & Rice / Eurazeo / Merril Lynch Global Private Equity	2 400	REXEL, COAXEL, SCT, ESPACE ELEC	100% NEGOCE DE MATERIEL ELECTRIQUE	460
<b>MC DISTRIBUTION (MCD) (4)</b>	GIE	1 900	QUEGUINER MATERIAUX, GROUPE SAMSE (SAMSE, DORAS, M+ MATERIAUX), VM MATERIAUX, CRH FRANCE DISTRIBUTION (RABONI, BUSCA)	100% NEGOCE MATERIAUX	505
<b>GROUPE MR BRICOLAGE (3)</b>	Groupement volontaire	< 1 700	MR BRICOLAGE, CATENA, BRICONAUTES, LE CLUB (ENSEIGNES PERSONNALISEES)	100% GSB	809
<b>DUOMAT (5)</b>	Groupement volontaire	1 600-1 700	CHAUSSON MATERIAUX, WOLSELEY France (RESEAU PRO, PANOFRANCE)	100% NEGOCE MATERIAUX ET BOIS-PANNEAUX	460
<b>GEDEX</b>	Groupement	1 600	GEDIMAT, GEDIBOIS	100% NEGOCE MATERIAUX ET BOIS	431
<b>BRICOMARCHE</b>	Groupement Les Mousquetaires	> 1 550	BRICOMARCHE, BRICO CASH	100 % GSB	511
<b>GROUPE COMAFRANC</b>	Indépendant	1 340	ESPACE AUBADE, LES MATERIAUX COMAFRANC, PAGOT ET SAVOIE, SIEHR, CGQF, CHADAPAU, X, ANDREZ BRAJON, SCHMITT-NEY, MALRIEU, MAILLARD, etc.	72% NEGOCE SANITAIRE- CHAUFFAGE & CARRELAGE, 17% NEGOCE MATERIAUX, 11% QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI- ELECTRICITE	320
<b>LAPEYRE - LA MAISON</b>	Groupe Lapeyre (Saint-Gobain Distribution Bâtiment)	< 950	LAPEYRE-LA MAISON, LAPEYRE PRO	80 % MENUISERIE, 20 % SANITAIRE- PLOMBERIE	134
<b>SIG FRANCE</b>	Sheffield Insulation Group (SIG) (Grande Bretagne)	750	LARIVIERE, OUEST ISOL & VENTIL, LITT DIFFUSION, SEBEMEX	55 % NEGOCE TOITURE, 25 % NEGOCE ISOLATION- VENTILATION, 20 % PLAFONDS- CLOISONS-EPI	200

GROUPE/ GROUPEMENT	Appartenance financière	CA 2013 DISTRIBUTION FRANCE (Millions Euros HT)	ENSEIGNES DE REFERENCE EN FRANCE	METIERS DE BASE	NBRE DE POINTS DE VENTE EN FRANCE (hors DOM-TOM)
<b>COFAQ</b>	Groupement	740	BRICO PRO, MASTER PRO, MASTER PRO COMPTOIR, MASTER PRO EXPERT EPI	66-67 % DETAIL & GROS QUINCAILLERIE (dont libres-services négoce), 33-34 % GSB	418, (98 Bricopro, 234 Master Pro et 86 enseignes personnalisés)
<b>KDI FRANCE</b>	Kloeckner & Co (Allemagne)	730-740	KDI NOZAL, KDI HARDY TORTUAUX, KDI BERAUD SUDREAU, KDI MERLIN, KDI CALADE, TESTAS INTERMETAUX, etc.	70 % NEGOCE PRODUITS SIDERURGIQUES, 30 % NEGOCE QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI ET TREFILES	70
<b>ORCAB</b>	Coopératives d'artisans	< 720	VENDEE SANI-THERM, COVAP, GMB, UAB, LMCR, ABR74, ACEM, ARBA, CAB56, PLS, MCS, IMS, CBS, SACAIS	50 % BOIS & MATERIAUX, 45% SANITAIRE CHAUFFAGE- ELECTRICITE, 5 % QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI	66
<b>FEDIS (6)</b>	Groupement - GIE	665	BALITRAND, BATIFER, BL/QUINCAILLERIE CHAPIER, COGEFERM, DFC2, DISPANO-ROUX, FAILLE HUBERT, FAM, FEDIDA, FERAUD	100% NEGOCE QUINCAILLERIE	130
<b>FRANS BONHOMME</b>	Centerbridge/ Angelo Gordon	620-630	FRANS BONHOMME	100 % NEGOCE TUBES ET CANALISATIONS	> 380
<b>SEBA</b>	Groupement	590	SETIN, TRENOIS DECAMPS, FOUSSIER, LTM, AU FORUM DU BATIMENT, GERARD & PEYSSON, PORTALET, LAPEYRE (LAPEYRE, SAVFIMA, MANOHA), UMHS, BERTHET, BAILLY QUAIREAU, FERBAT + LECOT (Belgique)	100 % NEGOCE QUINCAILLERIE	200
<b>ARCELORMITTAL DISTRIBUTION SOLUTIONS FRANCE</b>	ArcelorMittal	580	ARCELORMITTAL	100 % NEGOCE ACIER/PRODUITS SIDERURGIQUES	50

GROUPE/ GROUPEMENT	Appartenance financière	CA 2013 DISTRIBUTION FRANCE (Millions Euros HT)	ENSEIGNES DE REFERENCE EN FRANCE	METIERS DE BASE	NBRE DE POINTS DE VENTE EN FRANCE (hors DOM-TOM)
<b>ALTERAL LE CLUB NEGOCE</b>	Groupement	580 (e)	GROUPE CHAVIGNY, CHRETIEN MATERIAUX, COSTAMAGNA DISTRIBUTION, GROUPE TANGUY, UNION MATERIAUX	100 % NEGOCE MATERIAUX BOIS ET SANITAIRE CHAUFFAGE	140
<b>WÜRTH FRANCE</b>	Würth (Allemagne)	530	PROXI SHOP WÜRTH	35 % ACTIVITE PRODUITS BATIMENT, 65 % ACTIVITE HORS BATIMENT	85 agences + 2 850 ATC
<b>MARTIN BELAYSOUD EXPANSION</b>	Indépendant	483	TEREVA, MABEO, CROSSROAD ACIERS, FLUIDES SERVICE	53 % NEGOCE SANITAIRE- CHAUFFAGE, 43 % NEGOCE QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI	145
<b>RICHARDSON</b>	Indépendant	480	RICHARDSON	> 90 % NEGOCE SANITAIRE- CHAUFFAGE, > 10 % NEGOCE PRODUITS PLASTIQUES	95
<b>GROUPE BRICORAMA (7)</b>	Indépendant	< 450	BRICORAMA, BATKOR	100 % GSB	92
<b>PPG ARCHITECTURAL COATINGS</b>	PPG	429	LE COMPTOIR SEIGNEURIE GAUTHIER, PEINTURE DE PARIS, PEPLER, STATION PEINTURE, PEINTURES DE LILLE	100% NEGOCE DECORATION	212
<b>MATERIS PEINTURES</b>	Materis Paints	> 415	COULEURS DE TOLLENS, ZOLPAN DISTRIBUTION	100% NEGOCE DECORATION	> 285
<b>BRICO E. LECLERC</b>	Groupement (Galec/Leclerc)	360	BRICO E. LECLERC, JARDI E. LECLERC	100 % GSB + JARDINERIES	95
<b>CEF-YESS ELECTRIQUE</b>	City Electrical Factors (Grande- Bretagne)	330 (e)	CEF-YESS ELECTRIQUE	100 % NEGOCE MATERIEL ELECTRIQUE	310-320
<b>CIFFREO BONA</b>	Indépendant	270 (e)	CIFFREO BONA, MATERIAUX MODERNES, SALICA ANCONETTI, L'ENTREPOT PRO, etc.	100% NEGOCE MATERIAUX SANITAIRE- CHAUFFAGE +	115-120

GROUPE/ GROUPEMENT	Appartenance financière	CA 2013 DISTRIBUTION FRANCE (Millions Euros HT)	ENSEIGNES DE REFERENCE EN FRANCE	METIERS DE BASE	NBRE DE POINTS DE VENTE EN FRANCE (hors DOM-TOM)
<b>TAPIS MACLOU</b> <b>SAINT</b>	Association familiale Mulliez	< 250	SAINT-MACLOU, MOQUETTE      MONDIAL	100%      DETAIL REVETEMENTS      DE SOLS ET MURS	180
<b>ESPACE REVETEMENTS</b>	Groupement	241	ESPACE      REVETEMENTS, CAMPREDON, DECO 6, LANSALOT, FERRIERES, VAISSE, ADOUR PEINTURES, COSTE PEINTURES, PEINTURES ET DECORATION DE L'OUEST, SOLCOLOR, DUBOULOZ, INNOV DECOR, PRODECO, DRUJON, FORESTIER, MURALAND, etc.	100% DECORATION	181
<b>UGD</b>	Groupement	225	BLANCOLOR      DISTRIBUTION, COMPTOIR AIXOIS DES PEINTURES, COREP, DELZONGLE, DEHEE DISTRIBUTION, DOD, INNOVATION DISTRIBUTION, LABORIER, LEGRAND CERBONNEY, LENOBLE, LOISEAU, SEGURET DISTRIBUTION, etc.	100 % NEGOCE DECORATION	102
<b>PARTELEC GIE</b>	Groupement	220	NOLLET, WILLY LEISSNER, AGE DUSSAUZE, ELTECH, YONNELEC	100%      NEGOCE MATERIEL ELECTRIQUE	28
<b>BERNER FRANCE</b>	Berner (Allemagne)	197	BERNER	56 % QUINCAILLERIE/OUTI LLAGE BATIMENT, 44 % ACTIVITE HORS BATIMENT (AUTOMOBILE, ...)	> 1 000 ATC
<b>AKZO-NOBEL DISTRIBUTION</b>	Akzo-Nobel	190	SIKKENS SOLUTIONS, ROLL, CYP, REV MUR SOL, SOCOREMO, SUD EST DECOR, VACHON, SIBELLAS	100 % NEGOCE DECORATION	135
<b>BATIMAN</b>	Groupement	170 (e)	BATI-MAN,      CLEAU      ROGER MATERIAUX, AUGIER, HOUDARD, VERDIE BOIS, ...	95 % MENUISERIES / CUISINES / BOIS	90



GROUPE/ GROUPEMENT	Appartenance financière	CA 2013 DISTRIBUTION FRANCE (Millions Euros HT)	ENSEIGNES DE REFERENCE EN FRANCE	METIERS DE BASE	NBRE DE POINTS DE VENTE EN FRANCE (hors DOM-TOM)
<b>ANJAC CSI</b>	Anjac	160	BARNARD & LOUVET, LAUBION, MABILLE, PROTHERMIE, THERMIC CHARPENTIER, SONAC	100% NEGOCE SANITAIRE- CHAUFFAGE	44
<b>NUANCES DECORATION</b> ET	Unikalo	> 150	NUANCES BARBOT, NUANCES TECHNO PEINT, NUANCES BRETAGNE, CEP DISTRIBUTION, NUANCES CHARENTE, DECOR PLUS, NUANCES NORD	100% NEGOCE DECORATION	101
<b>CASEO</b>	Groupement	150	ENSEIGNES PERSONNALISEES	100% DETAIL MENUISERIES, CUISINES	65
<b>UTD</b>	Groupement	130 (e)	CENTRAL'DECO (ART'CO, DECORIAL...), HCG, CENTRAL'GREEN	100% DECORATION/ REVETEMENTS MURAUX & SOLS (NEGOCE + DETAIL)	180-190
<b>GIE SIELE</b>	Groupement	105-110	ENSEIGNES PERSONNALISEES	100% NEGOCE MATERIEL ELECTRIQUE	80
<b>GROUPE RESO</b>	Indépendant	100	RESO LPI, RESO MARSEILLE, RESO CORSE, RESO EST, RESO IDF	100 % NEGOCE PLAFONDS ET CLOISONS	21
<b>GROUPE HURSIN</b>	Indépendant	100 (e)	H. TUBE, HURSIN, CMP, CPIB, RTO, TRC, ...	100 % NEGOCE TUBES ET CANALISATIONS	30
<b>HABITATION BATIMENT</b> &	Groupement	98	CAPCOULEURS, PEINTURES DU SUD, SELVES, MONDECOR, CPP, REYT, DECOTECH, KNEPER, BARRAQUE PEINTURE, SODEP, L'ENTREPOT DES COULEURS	100 % NEGOCE DECORATION	80
<b>BRICODEAL SOLUTIONS</b>	Groupe Bricodeal	< 95 (e)	SIDER, SEGUIN, SCID	49% PLOMBERIE- ROBINETTERIE, 19% QUINCAILLERIE, 9% OUTILLAGE- PROTECTION, 9% DECORATION, 5% ELECTRICITE, 9% DIVERS	7

GROUPE/ GROUPEMENT	Appartenance financière	CA 2013 DISTRIBUTION FRANCE (Millions Euros HT)	ENSEIGNES DE REFERENCE EN FRANCE	METIERS DE BASE	NBRE DE POINTS DE VENTE EN FRANCE (hors DOM-TOM)
<b>ONIP</b>	Groupement doté d'un outil de production	> 90	PAILLE, HAMELIN DECOR, LA MAISON DU PEINTRE, DELETANG, LE COMPTOIR DU PEINTRE, ONIP DISTRIBUTION NORD, ONIP PROVENCE, PDO, CAP DECO, PRO- DECO, SAGOS, etc	100% NEGOCE DECORATION	> 70
<b>4 MURS</b>	Drugmanne	85-90	4 MURS	100 % DETAIL PAPIERS PEINTS / DECORATION	120
<b>MTP</b>	Indépendant	< 85	MTP MATERIAUX	100% NEGOCE TP / VRD / CANALISATIONS	20
<b>T&amp;S - TRUCKS AND STORES</b>	Indépendant	80-85	OUTIROR, DIRECT DELTA	100% BRICOLAGE /QUINCAILLERIE / OUTILLAGE	50 camions- magasins
<b>VIAL MENUISERIES (* )</b>	Indépendant	80	VIAL	100 % DISCOUNT MENUISERIES	55-60
<b>CGR</b>	Indépendant	80	COMPTOIR GENERAL DE ROBINETTERIE, DBS	60 % VENTE A DISTANCE SANITAIRE- CHAUFFAGE- PLOMBERIE, 40% VENTE A DISTANCE INDUSTRIES/ COLLECTIVITES	1
<b>AGIR (**)</b>	Groupement	72	THEODORE MAISON DE PEINTURE, SOCODIP, SOPALOR, SONIREV, CPA, MARCELOT DECORATION, BOUCHARD PEINTURE, PIERROT PEINTURES, SODIPE	100 % NEGOCE DECORATION	77
<b>SOVAL</b>	FBM	66-67	SOVAL	100 % NEGOCE TP / VOIRIE / ASSAINISSEMENT	15
<b>EPI CENTER</b>	Groupement	65	E.P.I. CENTER	100% NEGOCE EQUIPEMENTS DE PROTECTION INDIVIDUELLE	55-60
<b>JEFCOSYLCO (**)</b>	Groupe Allios	61	JEFCOSYLCO, JEFCOSYLCO OUEST, CEDAP	100% NEGOCE DECORATION	38

GROUPE/ GROUPEMENT	Appartenance financière	CA 2013 DISTRIBUTION FRANCE (Millions Euros HT)	ENSEIGNES DE REFERENCE EN FRANCE	METIERS DE BASE	NBRE DE POINTS DE VENTE EN FRANCE (hors DOM-TOM)
<b>LMS</b>	Headlam	> 55	LMS, ARVIAL	100 % NEGOCE REVETEMENTS DE SOLS / DECORATION	20
<b>GROUPE LOPPIN &amp; JEAN</b>	Indépendant	45-50	LOPPIN ET JEAN, ATP	50% NEGOCE ACIER, > 30% NEGOCE QUINCAILLERIE, < 20% NEGOCE MATERIAUX	2
<b>CHANTEMUR</b>	Sandinvest	> 45	CHANTEMUR	100% DETAIL REVETEMENTS DE MURS	< 100
<b>ESPACE OMEGA</b>	Alteral Menuiseries	35	ENSEIGNES PERSONNALISEES	100 % NEGOCE MENUISERIES	30
<b>GMT</b>	Groupement	< 35	ENSEIGNES PERSONNALISEES	100% NEGOCE MENUISERIES	15-20
<b>LORANS</b>	Indépendant	32-33	LORANS	100 % VENTE A DISTANCE SANITAIRE- PLOMBERIE	-
<b>COLORINE</b>	Indépendant	32-33	COLORINE	100% NEGOCE DECORATION	15
<b>PENET PLASTIQUES</b>	Indépendant	32-33	PENET PLASTIQUES	100 % NEGOCE PRODUITS PLASTIQUES / TP	11
<b>VAN MARCKE</b>	Van Marcke	31	VAN MARCKE SANITAIRE ET CHAUFFAGE - VAM	100 % NEGOCE SANITAIRE- CHAUFFAGE	19

<b>GROUPE/ GROUPEMENT</b>	<b>Appartenance financière</b>	<b>CA 2013 DISTRIBUTION FRANCE (Millions Euros HT)</b>	<b>ENSEIGNES DE REFERENCE EN FRANCE</b>	<b>METIERS DE BASE</b>	<b>NBRE DE POINTS DE VENTE EN FRANCE (hors DOM-TOM)</b>
<b>RECA</b>	Indépendant	30	RECA PEINTURES, CEDIP, AZUR COLOR	100% NEGOCE PEINTURES / DECORATION	> 20
<b>C'PRO CONCEPT</b>	Daw-Caparol	28-29	CAPAROL CENTER	100 % NEGOCE PEINTURES/ DECORATION	27
<b>SPE</b>	Indépendant	28	SOCIETE DES PEINTURES EUROPEENNES	100% NEGOCE DECORATION	
<b>SAINTHIMAT</b>	Indépendant	26-27	SAINTHIMAT	100% MENUISERIES, CARRELAGE, SANITAIRE	3
<b>SOSACA</b>	Indépendant	<23	SOSACA	100 % NEGOCE MATERIAUX	8
<b>ROGER</b>	Indépendant	22	ROGER MATERIAUX	100% NEGOCE MATERIAUX	6
<b>J. LAMBERTON</b>	Indépendant	22	JLM MATERIAUX	100 % NEGOCE TP / PRODUITS PLASTIQUES	4
<b>CQM</b>	Indépendant	21	CQM - COMPTOIR QUINTINAIS DE MATERIAUX	100% NEGOCE MATERIAUX	6
<b>RG MATERIAUX</b>	Indépendant	20	RG MATERIAUX	100 % NEGOCE MATERIAUX	2

<b>GROUPE/ GROUPEMENT</b>	<b>Appartenance financière</b>	<b>CA 2013 DISTRIBUTION FRANCE (Millions Euros HT)</b>	<b>ENSEIGNES DE REFERENCE EN FRANCE</b>	<b>METIERS DE BASE</b>	<b>NBRE DE POINTS DE VENTE EN FRANCE (hors DOM-TOM)</b>
<b>HOLDING A.F.I.</b>	Indépendant	19	CADDAC, MOAN, MULTIMAT, DISTRI OUEST MAT	100 % NEGOCE MATERIAUX	10
<b>COEUGNET MATERIAUX</b>	Indépendant	> 18	COEUGNET MATERIAUX	100 % NEGOCE COUVERTURE / TOITURE	1
<b>PARTNER</b>	Indépendant	18	PARTNER COTE D'AZUR, PARTNER SDIM, PARTNER SCAMI, PARTNER DELTA BOIS	100 % NEGOCE MENUISERIES	4
<b>FOREZ MAT</b>	Indépendant	<18	FOREZ MAT	100 % NEGOCE MATERIAUX	4
<b>GP DECORS (*)</b>	Macintosh Retail Group	< 18 (e)	GP DECORS	100 % DETAIL PAPIERS PEINTS/ DECORATION	26
<b>CELT'ARDOISE</b>	Indépendant	< 17	CELT' ARDOISE	100 % NEGOCE COUVERTURE/ TOITURE	3
<b>PAVAN</b>	Indépendant	16	PAVAN	100% NEGOCE CARRELAGE- SANITAIRE / MATERIAUX	5
<b>LOIRE MATERIAUX SA</b>	Indépendant	15	LOIRMAT	100% NEGOCE BOIS/ MATERIAUX	6
<b>DECORASOL</b>	Indépendant	<14	DECORASOL, NATURASOL	100% DETAIL REVETEMENTS DE SOLS	15
<b>BRETAGNE CARRELAGE</b>	Indépendant	> 13	BRETAGNE CARRELAGE, TOURAINE CARRELAGE, ANJOU CARRELAGE, MAINE CARRELAGE	100 % NEGOCE CARRELAGE	7

GROUPE/ GROUPEMENT	Appartenance financière	CA 2013 DISTRIBUTION FRANCE (Millions Euros HT)	ENSEIGNES DE REFERENCE EN FRANCE	METIERS DE BASE	NBRE DE POINTS DE VENTE EN FRANCE (hors DOM-TOM)
<b>LE GUERN MATERIAUX</b>	Indépendant	11	LE GUERN MATERIAUX	100 % NEGOCE COUVERTURE/ TOITURE	4
<b>ORCA - CENTRE DU SANITAIRE ET DU CARRELAGE</b>	Indépendant	10	ORCA	100% NEGOCE SANITAIRE- CHAUFFAGE	8
<b>CONSORTIUM PEINTURES ET RETELEMENTS</b>	Indépendant	10	CPE	100% NEGOCE DECORATION	
<b>HYDECLIM</b>	Indépendant	< 10	HYDECLIM	100% NEGOCE CLIMATISATION	2

IMPORTANT : A défaut d'avoir obtenu des sociétés, des groupes et des groupements interrogés leur chiffre d'affaires déclaré 2013, il a été procédé à une estimation de leur niveau d'activité (données à caractère forcément indicatif).

(e) Estimations - NC : non communiqué

(1) SGDBF désigne l'ancien groupe Point.P. Son activité est consolidée de ses dernières acquisitions. Au global, en 2013, le groupe SGDB a réalisé un chiffre d'affaires de près de 18,8 milliards d'euros sur 27 pays (près de 4 400 points de vente au total)

(2) ADEO détient 70 % du capital de WELDOM et 100 % du capital de la centrale DOMPRO (réseau de plus de 100 sociétés indépendantes pour 126 points de vente).

(3) Projet de rapprochement entre le groupe KINGFISHER et le groupe MR. BRICOLAGE à compter de 2015 (projet soumis à l'accord de l'Autorité de la concurrence).

(4) Modification du périmètre MCD début 2014 à la suite des départ de CHAUSSON MATERIAUX, DENIS MATERIAUX, BOYENVAL VAN PEER et de l'arrivée de CRH DISTRIBUTION FRANCE. Les chiffres ici reconstitués procèdent du périmètre 2014 sur la base des données chiffrées 2013.

(5) CHAUSSON MATERIAUX s'est porté acquéreur en 2013 de plus de 80 points de vente cédés par le groupe WOLSELEY, tout en créant avec ce dernier groupe une centrale de référencement commune : DUOMAT. Les chiffres reconstitués ici procèdent du périmètre 2014 sur la base des données chiffrées 2013.

(6) Le GIE ABCD est devenu FEDIS en 2013

(7) CA 2013 de BRICORAMA hors activité des 48 magasins franchisés (CA total des franchisés voisin de 59 M € HT - estimations)

(\*) Sociétés placées en redressement judiciaire en 2014

(\*\*) SOCODA DECORATION, AGIR et JEFOSYLCO ont créé début 2014 une centrale de référencement commune : IRIS DECORATION

(\*\*\*) Lapeyre déclare réaliser 20% de ses ventes aux professionnels.

### De algemene verdelers - TOP 15

---

Wat opvalt is het dominante marktaandeel van de 15 grootste verdelers van bouwmaterialen in Frankrijk.

Samen vertegenwoordigden zij in 2013 € 53.4 miljard omzet, ofwel 86.1 % van de markt. Dit is duidelijk een verhoging van marktaandeel t.o.v. 2012, toen het marktaandeel van de Top 15 85.3% bedroeg.

De markt kromp in 2013 met 3%, de daling zet zich verder in 2014 en zal wellicht nog versterken. De daling behelst zowel volume (vooral door minder nieuwbouw) en prijs. De daling is sterker in het segment groothandel/négoce (-3,1%) dan in het segment DIY (-1.4%).

Twee spelers uit de top 15 zijn dit jaar verdwenen. Timolia na de splitsing Gedex en BigMat en Wolseley, dat werd opgenomen in de groepering Duomat. CMEM klimt in 2013 naar de derde plaats. Algorel wint vijf plaatsen en wordt de 5<sup>de</sup> grootste speler en MCD komt binnen in de top 10.

De grootste blijft Saint Gobain Distribution Bâtiment (SGDB), de tweede en derde ADEO en CMEM komen wel erg dicht bij elkaar.

Algemene verdelers : Top 15

GROUPE/ GROUPEMENT	Appartenance financière	CA 2013 DISTRIBUTION FRANCE (Millions Euros HT)	ENSEIGNES DE REFERENCE EN FRANCE	METIERS DE BASE	NBRE DE POINTS DE VENTE EN FRANCE (hors DOM-TOM)
<b>SAINT GOBAIN DISTRIBUTION BATIMENT FRANCE (1)</b>	Saint-Gobain Distribution Bâtiment (Cie de St Gobain)	< 6 908	ASTURIENNE, BRETAGNE MATERIAUX, BROSETTE, CEDEO, CLIM+, DISPANO, DECOCERAM, DUPONT, LA PLATEFORME DU BATIMENT, POINT.P MATERIAUX, POINT.P TP, PUM PLASTIQUES, SFIC	70-75 % NEGOCE MATERIAUX, 25 -30 % NEGOCE SANITAIRE- CHAUFFAGE + NEGOCE PRODUITS PLASTIQUES	2 191
<b>ADEO (2)</b>	Association familiale Mulliez	< 6 100	LEROY MERLIN, BRICOMAN, WELDOM, DOMPRO, KBANE	> 95 % GSB, < 5 % NEGOCE QUINCAILLERIE	520 (hors KBane)
<b>CMEM</b>	Groupement	6 050	ACCUEIL NEGOCE BOIS MATERIAUX, ALFAJE-BAUDRY, AUBERN, AUGIER, BATILAND, BIGMAT, BONIFAY, BVP (AGIPAR), CARMAT, CDE, CLUB BOIS, DENIS MATERIAUX, France MATERIAUX, GROUPAMAT, GABRIEL, GUIBOUT MATERIAUX, HOUDARD, LIGNAC, LOTZ FRERES, MAT +, MATNOR, NEBOPAN, PIGEON MATERIAUX, PROVENCE MATERIAUX, SFM, STARMAT, SYLVAILLANCE, TOUT FAIRE, VALDEYRON	100 % NEGOCE MATERIAUX, BOIS, PANNEAUX	1 810
<b>KINGFISHER (3)</b>	Kingfisher (Grande Bretagne)	5 200-5 300	CASTORAMA, BRICO DEPOT	100% GSB	214
<b>ALGOREL</b>	Groupement	3 000	SANITAIRE-CHAUFFAGE : ACCUEIL NEGOCE CHAUFFAGE SANITAIRE, AU FORUM DU BATIMENT, FIC, ORVIF, SISCA, SOFINATHER, SOROFI,... CARRELAGE : ROUCHY, FRAZZI, WENDEL, TORCHIO, ALSACE CARREAUX, ... ELECTRICITE : ELECTIS, ANDRETY, BALITRAND, CNE, ERGELEC, ...	56-57 % NEGOCE SANITAIRE CHAUFFAGE, 5 % NEGOCE CARRELAGE (enseigne CARESO), 5 % NEGOCE ELECTRICITE, 33-34 % NEGOCE QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI + AUTRES	850
<b>SOCODA (**)</b>	Groupement	2 800-2 900	SOCODA, SOCODA MATERIAUX, SOCODA SANITAIRE-CHAUFFAGE, SOCODA ELECTRICITE, SOCODA DECORATION (UDIREV, DISTRICLUB, GAD, VARIA), ...	29 % NEGOCE QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI , > 15 % NEGOCE ACIERS, 17 % NEGOCE ELECTRICITE, 8-9 % NEGOCE DECORATION, > 5 % NEGOCE MATERIAUX, < 3 % NEGOCE SANITAIRE- CHAUFFAGE, 22-23 % AUTRES	650



GROUPE/ GROUPEMENT	Appartenance financière	CA 2013 DISTRIBUTION FRANCE (Millions Euros HT)	ENSEIGNES DE REFERENCE EN FRANCE	METIERS DE BASE	NBRE DE POINTS DE VENTE EN FRANCE (hors DOM-TOM)
<b>SONEPAR</b>	Indépendant	2 500	SONEPAR (enseignes régionales), CGE DISTRIBUTION, RESEAU AGIDIS	100% NEGOCE MATERIEL ELECTRIQUE	546
<b>DESCOURS &amp; CABAUD</b>	Descours & Cabaud	2490	PROLIANS, DEXIS, ...	92 % NEGOCE QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI + NEGOCE PRODUITS TECHNIQUES ET SIDERURGQUES, 8 % NEGOCE SANITAIRE CHAUFFAGE	460-470
<b>REXEL</b>	Clayton Dubilier & Rice / Eurazeo / Merril Lynch Global Private Equity	2 400	REXEL, COAXEL, SCT, ESPACE ELEC	100% NEGOCE DE MATERIEL ELECTRIQUE	460
<b>MC DISTRIBUTION (MCD) (4)</b>	GIE	1 900	QUEGUINER MATERIAUX, GROUPE SAMSE (SAMSE, DORAS, M+ MATERIAUX), VM MATERIAUX, CRH FRANCE DISTRIBUTION (RABONI, BUSCA)	100% NEGOCE MATERIAUX	505
<b>GROUPE MR BRICOLAGE (3)</b>	Groupement volontaire	< 1 700	MR BRICOLAGE, CATENA, BRICONAUTES, LE CLUB (ENSEIGNES PERSONNALISEES)	100% GSB	809
<b>DUOMAT (5)</b>	Groupement volontaire	1 600-1 700	CHAUSSON MATERIAUX, WOLSELEY France (RESEAU PRO, PANOFRANCE)	100% NEGOCE MATERIAUX ET BOIS-PANNEAUX	460
<b>GEDEX</b>	Groupement	1 600	GEDIMAT, GEDIBOIS	100% NEGOCE MATERIAUX ET BOIS	431
<b>BRICOMARCHE</b>	Groupement Les Mousquetaires	> 1 550	BRICOMARCHE, BRICO CASH	100 % GSB	511
<b>GROUPE COMAFRANC</b>	Indépendant	1 340	ESPACE AUBADE, LES MATERIAUX COMAFRANC, PAGOT ET SAVOIE, SIEHR, CGQF, CHADAPAU, X, ANDREZ BRAJON, SCHMITT-NEY, MALRIEU, MAILLARD, etc.	72% NEGOCE SANITAIRE- CHAUFFAGE & CARRELAGE, 17% NEGOCE MATERIAUX, 11% QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI- ELECTRICITE	320

Bron: Top 100 - Négoce

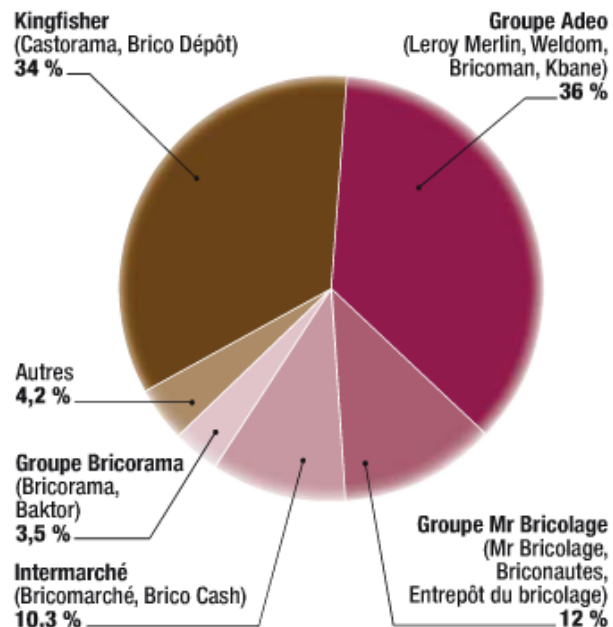
## De doe-het-zelf markt

Na Duitsland is Frankrijk de belangrijkste speler op de Europese doe-het-zelf-markt, goed voor een totale omzet van **24,03 miljard euro** in 2011. Dit is 1,5 maal groter dan de Britse markt, nochtans gekend omwille van de vele klussers, en 2 maal groter dan de Italiaanse markt. De Franse markt is dan weer 9 maal groter dan de Belgische thuismarkt. De geografische nabijheid en de culturele affiniteit maken Frankrijk als potentiële handelspartner extra aantrekkelijk voor de gezonde Belgische KMO actief in de sector.

Een onderzoek van de Britse DIY-groep **Kingfisher** bij 15.000 consumenten in 8 Europese landen toont aan dat de Franse consument gemiddeld 3.400 euro per jaar spendeert ter verbetering van zijn woning: producten voor tuinbouw, onderhoud, elektronische producten, enz. Dit cijfer is **1,2 maal hoger** dan de gemiddelde uitgaven door Europese consumenten tijdens de afgelopen twaalf maanden. Volgens de **FMB**<sup>1</sup> gaat het belangrijkste aandeel van het beschikbare budget van de Franse consument naar doe-het-zelf-artikelen (los van het budget voor levensmiddelen). Gemiddeld zou dat neerkomen op 1.058 euro per jaar in 2012, ten opzichte van 714 euro in 2011. Hiermee komt Frankrijk opnieuw op de tweede plaats, kort voorafgegaan door het nog sterkere Duitsland.

Daarnaast is de tweede grootste Europese groep in de doe-het-zelf-sector van Franse origine: de groep **Adeo** met ondermeer Leroy Merlin en Bricoman als belangrijkste winkelketens. Ook de nummer 1 op de lijst, **Kingfisher**, heeft met ketens als **Castorama** en **Brico Dépôt** grote kleppers op de Franse markt. De beoogde fusie tussen Kingfisher en Mr. Bricolage, die de marktdominantie nog groter zou maken, ging uiteindelijk wel niet door.

De twee hoofdgroepen Adeo en Kingfisher hebben in Frankrijk een absolute machtspositie met een concentratie van 70% van alle GSB's in handen.



<sup>1</sup>FMB : Fédération des Magasins de Bricolage.

In de rekken van de doe-het-zelf grootwarenhuizen (GSB) is het assortiment aan producten in 2013 als volgt verdeeld:

Tuin	12.3 %
Vloer, muur en tegels	8.8%
Werktuigen	8 %
Bouten, schroeven	7.8%
Verlichting, elektriciteit	11.7 %
Loodgieterij, sanitair en chauffage	14.6 %
Hout	12.7 %
Bouwstoffen	11 %
Decoratie	12.7 %

Met de bijbehorende omzetcijfers:

### Poids des rayons

	M€	%		%
8- Outillage	1 493	8,00		9,1
9- Quincaillerie	1 455	7,80		8,9
1- Plomberie - Sanitaire	2 725	14,60		16,7
5- Electricité - Luminaire	2 183	11,70		13,3
2- Bois et dérivés	2 370	12,70		14,5
6- Bâti - Matériaux	2 053	11,00		12,5
3- Décoration	2 370	12,70		14,5
7- Rev. murs, sols, carrelage	1 651	8,85		10,1
10- Auto-Moto	65	0,35		0,4
4- Jardin	2 295	12,30	Total hors-jardin	100%
<b>TOTAL</b>	<b>18 660</b>	<b>100%</b>		

Bron: Unibal

Voor de grootdistributie heeft het onderscheid tussen de doe-het-zelver en de vakman hoe langer hoe minder belang. Men stelt vast dat beide categorieën dezelfde producten aankopen en minder belang hechten aan presentatie. Daarom gaan de meeste GSB zaken over tot het openen van 'entrepôtwinkels.

Deze zijn gekenmerkt door: minimale investeringen, beperkt aanbod, omvangrijke voorraden, kleinere verkoopsteams, goedkope producten en minimum dienstverlening.

Deze tendens is zo sterk dat de leveranciers-fabrikanten vrezen dat enkel het prijselement nog bepalend wordt in hun relaties met de grootdistributie.

Tegenover deze trend stelt men echter eveneens vast dat het vrouwelijke cliënteel een uitgesproken voorkeur heeft voor de afdelingen die luxe decoratieve producten aanbieden. Meer en meer dames gaan als hobby het interieur verzorgen, zodat de GSB meer aandacht zal schenken aan het fenomeen '*bricolage plaisir*'.

De ontwikkeling van de eigen merkproducten (MDD - *marque des distributeurs*) en de '*premiers prix*' artikelen storen de klassieke leveranciers.

De groep ADEO blijft in 2014 de grootste DIY speler in Frankrijk. Stijger is Cofaq die een plaats opschuift in de rangschikking, vooral dankzij het herlanceren van het merk BricoPro.

## DE DOE-HET-ZELF VERDELERS

GROUPE/ GROUPEMENT	Appartenance financière	CA 2013 DISTRIBUTION FRANCE (Millions Euros HT)	ENSEIGNES DE REFERENCE EN FRANCE	METIERS DE BASE	NBRE DE POINTS DE VENTE EN FRANCE (hors DOM-TOM)
<b>ADEO (2)</b>	Association familiale Mulliez	< 6 100	LEROY MERLIN, BRICOMAN, WELDOM, DOMPRO, KBANE	> 95 % GSB, < 5 % NEGOCE QUINCAILLERIE	520 (hors KBane)
<b>KINGFISHER (3)</b>	Kingfisher (Grande Bretagne)	5 200-5 300	CASTORAMA, BRICO DEPOT	100% GSB	214
<b>GROUPE MR BRICOLAGE (3)</b>	Groupement volontaire	< 1 700	MR BRICOLAGE, CATENA, BRICONAUTES, LE CLUB (ENSEIGNES PERSONNALISEES)	100% GSB	809
<b>BRICOMARCHE</b>	Groupement Les Mousquetaires	> 1 550	BRICOMARCHE, BRICO CASH	100 % GSB	511
<b>LAPEYRE - LA MAISON</b>	Groupe Lapeyre (Saint-Gobain Distribution Bâtiment)	< 950	LAPEYRE-LA MAISON, LAPEYRE PRO	80 % MENUISERIE, 20 % SANITAIRE- PLOMBERIE	134
<b>GROUPE BRICORAMA (7)</b>	Indépendant	< 450	BRICORAMA, BATKOR	100 % GSB	92
<b>BRICO E. LECLERC</b>	Groupement (Galec/Leclerc)	360	BRICO E. LECLERC, JARDI E. LECLERC	100 % GSB + JARDINERIES	95
<b>TAPIS SAINT MACLOU</b>	Association familiale Mulliez	< 250	SAINT-MACLOU, MONDIAL MOQUETTE	100% DETAIL RETEVEMENTS DE SOLS ET MURS	180
<b>COFAQ</b>	Groupement	740	BRICO PRO, MASTER PRO, MASTER PRO COMPTOIR, MASTER PRO EXPERT EPI	66-67 % DETAIL & GROS QUINCAILLERIE (dont libres-services négoce), 33-34 % GSB	418, (98 Bricopro, 234 Master Pro et 86 enseignes personnalisées
<b>BATIMAN</b>	Groupement	170 (e)	BATI-MAN, CLEAU ROGER MATERIAUX, AUGIER, HOUDARD, VERDIE BOIS, ...	95 % MENUISERIES / CUISINES / BOIS	90
<b>VIAL MENUISERIES (*)</b>	Indépendant	80	VIAL	100 % DISCOUNT MENUISERIES	55-60
<b>4 MURS</b>	Drugmanne	85-90	4 MURS	100 % DETAIL PAPIERS PEINTS / DECORATION	120
<b>T&amp;S - TRUCKS AND STORES</b>	Indépendant	80-85	OUTIROR, DIRECT DELTA	100% BRICOLAGE /QUINCAILLERIE / OUTILLAGE	50 camions- magasins

Bron: TOP 100 - Négoce

## Handelaars in hout

---

Nieuwe leider in de sector is Sylvalliance, dat er in geslaagd is een aantal spelers te integreren in de groep zoals Sonnier Bois, Houdard en Alfage-Baudry. Deze groepering vertegenwoordigt vandaag 25% van de markt. Net als Nebopan, de nummer drie, wil Sylvalliance aankopen, strategie en opleiding consolideren om sterker te staan t.o.v. de concurrenten. Twee kleinere spelers die in 2013 een mooi parcours liepen zijn Orcab en Panofrance, allebei coöperatieve netwerken. De hyperspecialisten Batiman en Caséo blijven zich voornamelijk richten op het grote publiek.

## HANDELAARS IN HOUT

GROUPE/ GROUPEMENT	Appartenance financière	CA 2013 DISTRIBUTION FRANCE (Millions Euros HT)	ENSEIGNES DE REFERENCE EN FRANCE	METIERS DE BASE	NBRE DE POINTS DE VENTE EN FRANCE (hors DOM-TOM)
<b>SYLVAILLANCE (CMEM)</b>	Groupement	6 050	ACCUEIL NEGOCE BOIS MATERIAUX, ALFAJE-BAUDRY, AUBERN, AUGIER, BATILAND, BIGMAT, BONIFAY, BVP (AGIPAR), CARMAT, CDE, CLUB BOIS, DENIS MATERIAUX, France MATERIAUX, GROUPAMAT, GABRIEL, GUIBOUT MATERIAUX, HOUDARD, LIGNAC, LOTZ FRERES, MAT +, MATNOR, NEBOPAN, PIGEON MATERIAUX, PROVENCE MATERIAUX, SFM, STARMAT, SYLVAILLANCE, TOUT FAIRE, VALDEYRON	100 % NEGOCE MATERIAUX, BOIS, PANNEAUX	1 810
<b>NEBOPAN (CMEM)</b>	Groupement	6 050	ACCUEIL NEGOCE BOIS MATERIAUX, ALFAJE-BAUDRY, AUBERN, AUGIER, BATILAND, BIGMAT, BONIFAY, BVP (AGIPAR), CARMAT, CDE, CLUB BOIS, DENIS MATERIAUX, France MATERIAUX, GROUPAMAT, GABRIEL, GUIBOUT MATERIAUX, HOUDARD, LIGNAC, LOTZ FRERES, MAT +, MATNOR, NEBOPAN, PIGEON MATERIAUX, PROVENCE MATERIAUX, SFM, STARMAT, SYLVAILLANCE, TOUT FAIRE, VALDEYRON	100 % NEGOCE MATERIAUX, BOIS, PANNEAUX	1 810
<b>ORCAB</b>	Coopératives d'artisans	< 720	VENDEE SANI-THERM, COVAP, GMB, UAB, LMCR, ABR74, ACEM, ARBA, CAB56, PLS, MCS, IMS, CBS, SACAIS	50 % BOIS & MATERIAUX, 45% SANITAIRE CHAUFFAGE- ELECTRICITE, 5 % QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI	66
<b>PANOFRANCE (DUOMAT (5))</b>	Groupement volontaire	1 600-1 700	CHAUSSON MATERIAUX, WOLSELEY France (RESEAU PRO, PANOFRANCE)	100% NEGOCE MATERIAUX ET BOIS-PANNEAUX	460
<b>GEDIBOIS (GEDEX)</b>	Groupement	1 600	GEDIMAT, GEDIBOIS	100% NEGOCE MATERIAUX ET BOIS	431
<b>BATIMAN</b>	Groupement	170 (e)	BATI-MAN, CLEAU ROGER MATERIAUX, AUGIER, HOUDARD, VERDIE BOIS, ...	95 % MENUISERIES / CUISINES / BOIS	90
<b>CASEO</b>	Groupement	150	ENSEIGNES PERSONNALISEES	100% DETAIL MENUISERIES, CUISINES	65

<b>TOUT FAIRE BOIS (CMEM)</b>	Groupement	6 050	ACCUEIL NEGOCE BOIS MATERIAUX, ALFAJE-BAUDRY, AUBERN, AUGIER, BATILAND, BIGMAT, BONIFAY, BVP (AGIPAR), CARMAT, CDE, CLUB BOIS, DENIS MATERIAUX, France MATERIAUX, GROUPAMAT, GABRIEL, GUIBOUT MATERIAUX, HOUDARD, LIGNAC, LOTZ FRERES, MAT +, MATNOR, NEBOPAN, PIGEON MATERIAUX, PROVENCE MATERIAUX, SFM, STARMAT, SYLVAILLANCE, TOUT FAIRE, VALDEYRON	100 % NEGOCE MATERIAUX, BOIS, PANNEAUX	1 810
<b>ACCUEIL NEGOCE (CMEM)</b>	Groupement	6 050	ACCUEIL NEGOCE BOIS MATERIAUX, ALFAJE-BAUDRY, AUBERN, AUGIER, BATILAND, BIGMAT, BONIFAY, BVP (AGIPAR), CARMAT, CDE, CLUB BOIS, DENIS MATERIAUX, France MATERIAUX, GROUPAMAT, GABRIEL, GUIBOUT MATERIAUX, HOUDARD, LIGNAC, LOTZ FRERES, MAT +, MATNOR, NEBOPAN, PIGEON MATERIAUX, PROVENCE MATERIAUX, SFM, STARMAT, SYLVAILLANCE, TOUT FAIRE, VALDEYRON	100 % NEGOCE MATERIAUX, BOIS, PANNEAUX	1 810

Bron: TOP 100 - Négoce



## Handelaars in elektriciteitsartikelen

---

De handelaars en verdelers van elektriciteitsmateriaal handhaven zich met een marktaandeel van 13 % - 14 % in de distributie van bouwmaterialen, goed voor een omzet van een kleine zeven miljard euro. De belangrijkste tendensen in deze tak zijn performantie op het vlak van energieverbruik en gebruiksgemak/domotica.

Er zijn 2 ketens die er torenhoog uitsteken: Sonepar en Rexel.

Reeds jaren verwezenlijken zij ongeveer dezelfde omzet en weten zij samen jaar in jaar uit een beetje meer van het totaal marktaandeel te veroveren. Dit gebeurt hoofdzakelijk ten nadele van de zeer kleine gespecialiseerde zaken.

Sonepar, dat zijn marktleiderschap in 2013 nog heeft behouden, goed voor meer dan 40% van de markt, behoort tot een Franse holding. Rexel behoort tot een internationale groep. Samen verdelen zij een kleine 80% van de verkopen. Comptoir Electrique Francais werd voorbijgestoken door Socoda, dat nu de derde plaats bekleedt.

De groeperingen van zelfstandige handelaars zijn hier minder belangrijk dan voor de hierboven beschreven distributienetten.

Van belang zijn:

- Algorel
- Partelec
- Gie Siele

Siele zakt weliswaar weg na het verlies van een aantal van zijn leden aan Algorel.

## HANDELAARS ELEKTRICITEITSARTIKELEN

GROUPE/ GROUPEMENT	Appartenance financière	CA 2013 DISTRIBUTION FRANCE (Millions Euros HT)	ENSEIGNES DE REFERENCE EN FRANCE	METIERS DE BASE	NBRE DE POINTS DE VENTE EN FRANCE (hors DOM-TOM)
<b>SONEPAR</b>	Indépendant	2 500	SONEPAR (enseignes régionales), CGE DISTRIBUTION, RESEAU AGIDIS	100% NEGOCE MATERIEL ELECTRIQUE	546
<b>REXEL</b>	Clayton Dubilier & Rice / Eurazeo / Merril Lynch Global Private Equity	2 400	REXEL, COAXEL, SCT, ESPACE ELEC	100% NEGOCE DE MATERIEL ELECTRIQUE	460
<b>SOCODA (**)</b>	Groupement	2 800-2 900	SOCODA, SOCODA MATERIAUX, SOCODA SANITAIRE-CHAUFFAGE, SOCODA ELECTRICITE, SOCODA DECORATION (UDIREV, DISTRICLUB, GAD, VARIA), ...	29 % NEGOCE QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI , > 15 % NEGOCE ACIERS, 17 % NEGOCE ELECTRICITE, 8-9 % NEGOCE DECORATION, > 5 % NEGOCE MATERIAUX, < 3 % NEGOCE SANITAIRE- CHAUFFAGE, 22- 23 % AUTRES	650
<b>CEF-YESS ELECTRIQUE</b>	City Electrical Factors (Grande- Bretagne)	330 (e)	CEF-YESS ELECTRIQUE	100 % NEGOCE MATERIEL ELECTRIQUE	310-320
<b>PARTELEC GIE</b>	Groupement	220	NOLLET, WILLY LEISSNER, AGE DUSSAUZE, ELTECH, YONNELEC	100% NEGOCE MATERIEL ELECTRIQUE	28
<b>ALGOREL</b>	Groupement	3 000	SANITAIRE-CHAUFFAGE : ACCUEIL NEGOCE CHAUFFAGE SANITAIRE, AU FORUM DU BATIMENT, FIC, ORVIF, SISCA, SOFINHER, SOROFI,... CARRELAGE : ROUCHY, FRAZZI, WENDEL, TORCHIO, ALSACE CARREAUX, ... ELECTRICITE : ELECTIS, ANDRETY, BALITRAND, CNE, ERGELEC, ...	56-57 % NEGOCE SANITAIRE CHAUFFAGE, 5 % NEGOCE CARRELAGE (enseigne CARESO), 5 % NEGOCE ELECTRICITE, 33-34 % NEGOCE QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI + AUTRES	850
<b>GROUPE COMAFRANC</b>	Indépendant	1 340	ESPACE AUBADE, LES MATERIAUX COMAFRANC, PAGOT ET SAVOIE, SIEHR, CGQF, CHADAPAUX, ANDREZ BRAJON, SCHMITT-NEY, MALRIEU, MAILLARD, etc.	72% NEGOCE SANITAIRE- CHAUFFAGE & CARRELAGE, 17% NEGOCE MATERIAUX, 11% QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI- ELECTRICITE	320
<b>GIE SIELE</b>	Groupement	105-110	ENSEIGNES PERSONNALISEES	100% NEGOCE MATERIEL ELECTRIQUE	80

<b>MARTIN BELAYSOUD EXPANSION</b>	Indépendant	483	TEREVA, MABEO, CROSSROAD ACIERS, FLUIDES SERVICE	53 % NEGOCE SANITAIRE- CHAUFFAGE, 43 % NEGOCE QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI	145
---	-------------	-----	---	--	-----

Bron: TOP 100 - Négoce

## Handelaars in verwarming en sanitair

---

Ook dit marktsegment neemt een goede 14 % van de markt in, in de DIY/GSB zelfs 17%.

Ook hier domineren twee groeperingen. De grootste is Saint Gobain Distribution Bâtiment France en daarna volgt de vroegere marktleider Algorel. Samen vertegenwoordigen zij 50% van de totale markt.

De roep naar grotere energie-efficiëntie in de bouw met onder andere de norm RT2012 maken dat huizen steeds energiezuiniger worden. Dit heeft uiteraard impact op dit marktsegment. De klassieke manieren om te verwarmen met ketel maakt meer en meer plaats voor verwarming met warmtepompen. Ook AC units voor afkoeling en verwarming winnen terrein.

## HANDELAARS IN VERWARMING EN SANITAIR

GROUPE/ GROUPEMENT	Appartenance financière	CA 2013 DISTRIBUTION FRANCE (Millions Euros HT)	ENSEIGNES DE REFERENCE EN FRANCE	METIERS DE BASE	NBRE DE POINTS DE VENTE EN FRANCE (hors DOM-TOM)
<b>SAINT GOBAIN DISTRIBUTION BATIMENT FRANCE (1)</b>	Saint-Gobain Distribution Bâtiment (Cie de St Gobain)	< 6 908	ASTURIENNE, BRETAGNE MATERIAUX, BROSETTE, CEDEO, CLIM+, DISPANO, DECO CERAM, DUPONT, LA PLATEFORME DU BATIMENT, POINT.P MATERIAUX, POINT.P TP, PUM PLASTIQUES, SFIC	70-75 % NEGOCE MATERIAUX, 25 -30 % NEGOCE SANITAIRE- CHAUFFAGE + NEGOCE PRODUITS PLASTIQUES	2 191
<b>ALGOREL</b>	Groupement	3 000	SANITAIRE-CHAUFFAGE : ACCUEIL NEGOCE CHAUFFAGE SANITAIRE, AU FORUM DU BATIMENT, FIC, ORVIF, SISCA, SOFINHER, SOROFI,... CARRELAGE : ROUCHY, FRAZZI, WENDEL, TORCHIO, ALSACE CARREAUX, ... ELECTRICITE : ELECTIS, ANDRETY, BALITRAND, CNE, ERGELEC, ...	56-57 % NEGOCE SANITAIRE CHAUFFAGE, 5 % NEGOCE CARRELAGE (enseigne CARESO), 5 % NEGOCE ELECTRICITE, 33-34 % NEGOCE QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI + AUTRES	850
<b>GROUPE COMAFRANC</b>	Indépendant	1 340	ESPACE AUBADE, LES MATERIAUX COMAFRANC, PAGOT ET SAVOIE, SIEHR, CGQF, CHADAPAUX, ANDREZ BRAJON, SCHMITT-NEY, MALRIEU, MAILLARD, etc.	72% NEGOCE SANITAIRE- CHAUFFAGE & CARRELAGE, 17% NEGOCE MATERIAUX, 11% QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI- ELECTRICITE	320
<b>FRANS BONHOMME</b>	Centerbridge/ Angelo Gordon	620-630	FRANS BONHOMME	100 % NEGOCE TUBES ET CANALISATIONS	> 380
<b>RICHARDSON</b>	Indépendant	480	RICHARDSON	> 90 % NEGOCE SANITAIRE- CHAUFFAGE, > 10 % NEGOCE PRODUITS PLASTIQUES	95
<b>ORCAB</b>	Coopératives d'artisans	< 720	VENDEE SANI-THERM, COVAP, GMB, UAB, LMCR, ABR74, ACEM, ARBA, CAB56, PLS, MCS, IMS, CBS, SACAIS	50 % BOIS & MATERIAUX, 45% SANITAIRE CHAUFFAGE- ELECTRICITE, 5 % QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI	66
<b>MARTIN BELAYSOUD EXPANSION</b>	Indépendant	483	TEREVA, MABEO, CROSSROAD ACIERS, FLUIDES SERVICE	53 % NEGOCE SANITAIRE- CHAUFFAGE, 43 % NEGOCE QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI	145
<b>DESCOURS &amp; CABAUD</b>	Descours & Cabaud	2490	PROLIANS, DEXIS, ...	92 % NEGOCE QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI + NEGOCE PRODUITS TECHNIQUES ET SIDERURGIQUES, 8 % NEGOCE SANITAIRE CHAUFFAGE	460-470

<b>ANJAC CSI</b>	Anjac	160	BARNARD & LOUVET, LAUBION, MABILLE, PROTHERMIE, THERMIC CHARPENTIER, SONAC	100% NEGOCE SANITAIRE-CHAUFFAGE	44
<b>GROUPE HURSIN</b>	Indépendant	100 (e)	H. TUBE, HURSIN, CMP, CPIB, RTO, TRC, ...	100 % NEGOCE TUBES ET CANALISATIONS	30
<b>SOCODA (**)</b>	Groupement	2 800-2 900	SOCODA, SOCODA MATERIAUX, SOCODA SANITAIRE-CHAUFFAGE, SOCODA ELECTRICITE, SOCODA DECORATION (UDIREV, DISTRICLUB, GAD, VARIA), ...	29 % NEGOCE QUINCAILLERIE-OUTILLAGE-FI, > 15 % NEGOCE ACIERS, 17 % NEGOCE ELECTRICITE, 8-9 % NEGOCE DECORATION, > 5 % NEGOCE MATERIAUX, < 3 % NEGOCE SANITAIRE-CHAUFFAGE, 22-23 % AUTRES	650
<b>MTP</b>	Indépendant	< 85	MTP MATERIAUX	100% NEGOCE TP / VRD / CANALISATIONS	20

Bron: TOP 100 - Négoce

## Handelaars in decoratie, schildergerei, verf, enz.

---

De distributiekanaalen kunnen ongeveer als volgt opgedeeld worden:

- Distributieketens van grote verfproducenten om hun eigen producten aan de man te brengen (40 % markt)
- Groeperingen van onafhankelijke verdelers (50 %)
- Geïntegreerde ketens (10 %)

Drie grote verfproducenten beheren hun eigen distributie:

- Materis Peinture met de ketens Zolpan en Tollens
- PPG Architects Coating
- AkzoNobel

Verder zijn er 7 groeperingen van zelfstandige verdelers. De belangrijkste zijn: Socoda, Espaces revêtements en UGD.

Men spreekt hier niet meer van giganten zoals Point P of Kingfisher.

Ter gelegenheid van een navraag bij de kleine aannemers voor schilderwerken vernamen wij dat zij geregeld bij de zeer kleine gespecialiseerde handelaars hun inkopen verrichten.

Bij de gespecialiseerde verdelers voor de professionele decorateurs en schilders zijn zowel de jaarlijkse zakencijfers als het aantal verkooppunten relatief beperkt.

**DECORATIE, SCHILDERGEREI EN VERF**

<b>GROUPE/ GROUPEMENT</b>	<b>Appartenance financière</b>	<b>CA 2013 DISTRIBUTION FRANCE (Millions Euros HT)</b>	<b>ENSEIGNES DE REFERENCE EN FRANCE</b>	<b>METIERS DE BASE</b>	<b>NBRE DE POINTS DE VENTE EN FRANCE (hors DOM-TOM)</b>
<b>PPG ARCHITECTURAL COATINGS</b>	PPG	429	LE COMPTOIR SEIGNEURIE GAUTHIER, PEINTURE DE PARIS, PEPLER, STATION PEINTURE, PEINTURES DE LILLE	100% NEGOCE DECORATION	212
<b>MATERIS PEINTURES</b>	Materis Paints	> 415	COULEURS DE TOLLENS, ZOLPAN DISTRIBUTION	100% NEGOCE DECORATION	> 285
<b>SOCODA (**)</b>	Groupement	2 800-2 900	SOCODA, SOCODA MATERIAUX, SOCODA SANITAIRE-CHAUFFAGE, SOCODA ELECTRICITE, SOCODA DECORATION (UDIREV, DISTRICLUB, GAD, VARIA), ...	29 % NEGOCE QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI , > 15 % NEGOCE ACIERS, 17 % NEGOCE ELECTRICITE, 8-9 % NEGOCE DECORATION, > 5 % NEGOCE MATERIAUX, < 3 % NEGOCE SANITAIRE- CHAUFFAGE, 22-23 % AUTRES	650
<b>ESPACE REVETEMENTS</b>	Groupement	241	ESPACE REVETEMENTS, CAMPREDON, DECO 6, LANSALOT, FERRIERES, VAISSE, ADOUR PEINTURES, COSTE PEINTURES, PEINTURES ET DECORATION DE L'OUEST, SOLCOLOR, DUBOULOZ, INNOV DECOR, PRODECO, DRUJON, FORESTIER, MURALAND, etc.	100% DECORATION	181
<b>UGD</b>	Groupement	225	BLANCOLOR DISTRIBUTION, COMPTOIR AIXOIS DES PEINTURES, COREP, DELZONGLE, DEHEE DISTRIBUTION, DOD, INNOVATION DISTRIBUTION, LABORIER, LEGRAND CERBONNEY, LENOBLE, LOISEAU, SEGURET DISTRIBUTION, etc.	100 % NEGOCE DECORATION	102
<b>AKZO-NOBEL DISTRIBUTION</b>	Akzo-Nobel	190	SIKKENS SOLUTIONS, ROLL, CYP, REV MUR SOL, SOCOREMO, SUD EST DECOR, VACHON, SIBELLAS	100 % NEGOCE DECORATION	135
<b>NUANCES DECORATION</b> ET	Unikalo	> 150	NUANCES BARBOT, NUANCES TECHNO PEINT, NUANCES BRETAGNE, CEP DISTRIBUTION, NUANCES CHARENTE, DECOR PLUS, NUANCES NORD	100% NEGOCE DECORATION	101
<b>UTD</b>	Groupement	130 (e)	CENTRAL'DECO (ART'CO, DECORIAL...), HCG, CENTRAL'GREEN	100% DECORATION/ REVETEMENTS MURAUX & SOLS (NEGOCE + DETAIL)	180-190
<b>HABITATION BATIMENT</b> &	Groupement	98	CAPCOULEURS, PEINTURES DU SUD, SELVES, MONDECOR, CPP, REYT, DECOTECH, KNEPER, BARRAQUE PEINTURE, SODEP, L'ENTREPOT DES COULEURS	100 % NEGOCE DECORATION	80



<b>ONIP</b>	Groupement doté d'un outil de production	> 90	PAILLE, HAMELIN DECOR, LA MAISON DU PEINTRE, DELETANG, LE COMPTOIR DU PEINTRE, ONIP DISTRIBUTION NORD, ONIP PROVENCE, PDO, CAP DECO, PRO- DECO, SAGOS, etc	100% NEGOCE DECORATION	> 70
<b>AGIR (**)</b>	Groupement	72	THEODORE MAISON DE PEINTURE, SOCODIP, SOPALOR, SONIREV, CPA, MARCELOT DECORATION, BOUCHARD PEINTURE, PIERROT PEINTURES, SODIPE	100 % NEGOCE DECORATION	77
<b>JEFCOSYLCO (**)</b>	Groupe Allios	61	JEFCOSYLCO, JEFCOSYLCO OUEST, CEDAP	100% NEGOCE DECORATION	38
<b>LMS</b>	Headlam	> 55	LMS, ARVIAL	100 % NEGOCE REVETEMENTS DE SOLS / DECORATION	20
<b>COLORINE</b>	Indépendant	32-33	COLORINE	100% NEGOCE DECORATION	15
<b>RECA</b>	Indépendant	30	RECA PEINTURES, CEDIP, AZUR COLOR	100% NEGOCE PEINTURES / DECORATION	> 20

Bron: TOP 100 - Négoce

## Handelaars in ijzer, staal, andere metalen, werktuigen, enz.

---

De beslissing om deze zeer heterogene productcategorieën samen te brengen, werd uit praktische overwegingen genomen.

‘Négoce’ verwittigt ons zeer omzichtig om te gaan met cijfermateriaal in deze afdeling:

- Ijzer, staal, enz. gaat slechts voor een deel naar de bouwsector (25 %), het overige gaat naar allerlei andere toepassingen, hoofdzakelijk in de industrie.
- De hierboven besproken distributiekanaalen hebben allen een aanzienlijk deel aan deze producten in hun assortiment. ‘Le Moniteur-Négoce’ heeft een poging ondernomen om het gedeelte ijzerwaren uit hun algemeen zakencijfer te filteren en om op deze basis de ijzerwarenhandel in hun Top 100 op te nemen.

De tabel op volgende pagina baseert zich op absolute verkoopcijfers en niet op het gedeelte dat naar de bouwsector gaat. Het is onze bedoeling om op deze manier de belangrijkste verdelers toch kenbaar te maken, zonder al te veel aandacht te geven aan de eindbestemming van het verkochte product (aannemer, doe-het-zelver, industrie).

De belangrijkste conclusies zullen in elk geval de volgende elementen bevatten:

- Descours et Cabaud uit Rhône-Alpes is veruit de belangrijkste verdeler, maar wordt nu ook geconfronteerd met negatieve verkoopscijfers. Wij vinden dit bedrijf ook terug bij de verdelers van sanitair en verwarming.
- Nummers twee en drie in de markt zijn de groeperingen Socoda en Algorel die zwaar hebben geïnvesteerd in hun netwerken en logistiek.
- KDI France en Arcelor Mittal Distribution hebben een slecht jaar achter de rug en verliezen dan ook marktaandeel.
- Interessant op de markt: opkomst van Berner en Würth, specialisten op het vlak van verkoop op afstand.

Volgend klassement op basis van absolute cijfers, de bouwsector er niet uitgefilterd.

DE GESPECIALISEERDE VERDELERS VAN IJZER, STAAL, METALEN, IJZERWAREN, WERKTUIGEN

GROUPE/ GROUPEMENT	Appartenance financière	CA 2013 DISTRIBUTION FRANCE (Millions Euros HT)	ENSEIGNES DE REFERENCE EN FRANCE	METIERS DE BASE	NBRE DE POINTS DE VENTE EN FRANCE (hors DOM-TOM)
<b>DESCOURS &amp; CABAUD</b>	Descours & Cabaud	2490	PROLIANS, DEXIS, ...	92 % NEGOCE QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI + NEGOCE PRODUITS TECHNIQUES ET SIDERURGIQUES, 8 % NEGOCE SANITAIRE CHAUFFAGE	460-470
<b>SOCODA (**)</b>	Groupement	2 800-2 900	SOCODA, SOCODA MATERIAUX, SOCODA SANITAIRE-CHAUFFAGE, SOCODA ELECTRICITE, SOCODA DECORATION (UDIREV, DISTRICLUB, GAD, VARIA), ...	29 % NEGOCE QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI, > 15 % NEGOCE ACIERS, 17 % NEGOCE ELECTRICITE, 8-9 % NEGOCE DECORATION, > 5 % NEGOCE MATERIAUX, < 3 % NEGOCE SANITAIRE- CHAUFFAGE, 22-23 % AUTRES	650
<b>ALGOREL</b>	Groupement	3 000	SANITAIRE-CHAUFFAGE : ACCUEIL NEGOCE CHAUFFAGE SANITAIRE, AU FORUM DU BATIMENT, FIC, ORVIF, SISCA, SOFINTHER, SOROFI,... CARRELAGE : ROUCHY, FRAZZI, WENDEL, TORCHIO, ALSACE CARREAUX, ... ELECTRICITE : ELECTIS, ANDRETY, BALITRAND, CNE, ERGELEC, ...	56-57 % NEGOCE SANITAIRE CHAUFFAGE, 5 % NEGOCE CARRELAGE (enseigne CARESO), 5 % NEGOCE ELECTRICITE, 33-34 % NEGOCE QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI + AUTRES	850
<b>KDI FRANCE</b>	Kloeckner & Co (Allemagne)	730-740	KDI NOZAL, KDI HARDY TORTUAUX, KDI BERAUD SUDREAU, KDI MERLIN, KDI CALADE, TESTAS INTERMETAUX, etc.	70 % NEGOCE PRODUITS SIDERURGIQUES, 30 % NEGOCE QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI ET TREFILES	70
<b>FEDIS (6)</b>	Groupement - GIE	665	BALITRAND, BATIFER, BL/QUINCAILLERIE CHAPIER, COGEFERM, DFC2, DISPANO-ROUX, FAILLE HUBERT, FAM, FEDIDA, FERAUD	100% NEGOCE QUINCAILLERIE	130
<b>SEBA</b>	Groupement	590	SETIN, TRENOIS DECAMPS, FOUSSIER, LTM, AU FORUM DU BATIMENT, GERARD & PEYSSON, PORTALET, LAPEYRE (LAPEYRE, SAVFIMA, MANOHA), UMHS, BERTHET, BAILLY QUAIEREAU, FERBAT + LECOT (Belgique)	100 % NEGOCE QUINCAILLERIE	200
<b>ARCELORMITTAL DISTRIBUTION SOLUTIONS FRANCE</b>	ArcelorMittal	580	ARCELORMITTAL	100 % NEGOCE ACIER/PRODUITS SIDERURGIQUES	50

<b>WÜRTH FRANCE</b>	Würth (Allemagne)	530	PROXI SHOP WÜRTH	35 % ACTIVITE PRODUITS BATIMENT, 65 % ACTIVITE HORS BATIMENT	85 agences + 2 850 ATC
<b>COFAQ</b>	Groupement	740	BRICO PRO, MASTER PRO, MASTER PRO COMPTOIR, MASTER PRO EXPERT EPI	66-67 % DETAIL & GROS QUINCAILLERIE (dont libres-services négoce), 33-34 % GSB	418, (98 Bricopro, 234 Master Pro et 86 enseignes personnalis ées
<b>ADEO (2)</b>	Association familiale Mulliez	< 6 100	LEROY MERLIN, BRICOMAN, WELDOM, DOMPRO, KBANE	> 95 % GSB, < 5 % NEGOCE QUINCAILLERIE	520 (hors KBane)
<b>MARTIN BELAYSOUD EXPANSION</b>	Indépendant	483	TEREVA, MABEO, CROSSROAD ACIERS, FLUIDES SERVICE	53 % NEGOCE SANITAIRE- CHAUFFAGE, 43 % NEGOCE QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI	145
<b>GROUPE COMAFRANC</b>	Indépendant	1 340	ESPACE AUBADE, LES MATERIAUX COMAFRANC, PAGOT ET SAVOIE, SIEHR, CGQF, CHADAPAUX, ANDREZ BRAJON, SCHMITT-NEY, MALRIEU, MAILLARD, etc.	72% NEGOCE SANITAIRE- CHAUFFAGE & CARRELAGE, 17% NEGOCE MATERIAUX, 11% QUINCAILLERIE- OUTILLAGE-FI- ELECTRICITE	320
<b>BERNER FRANCE</b>	Berner (Allemagne)	197	BERNER	56 % QUINCAILLERIE/OUTIL LAGE BATIMENT, 44 % ACTIVITE HORS BATIMENT (AUTOMOBILE, ...)	> 1 000 ATC
<b>EPI CENTER</b>	Groupement	65	E.P.I. CENTER	100% NEGOCE EQUIPEMENTS DE PROTECTION INDIVIDUELLE	55-60

Bron: Top 100 - Négoce

---

## Marktaanpak

---

### Promotie en productbekendheid: de voorschrijvers

---

Er zijn in Frankrijk meer dan 15.000 voorschrijvers ('prescripteurs') van producten die de bouwsector aanbelangen. Meer dan in Vlaanderen kan de mening van deze personen bepalend zijn voor het succes van een nieuw materiaal. Wie een innovatief product wil lanceren en op lange termijn op de markt wil blijven, zal in een eerste fase een inspanning moeten leveren om de voorschrijvers in het product te interesseren. Deze personen zijn op zichzelf reeds zeer uiteenlopend in hun activiteit en kunnen gaan van architecten, bouwpromotoren, openbare diensten, financiële instellingen tot controle-organismen, consultantbureaus, bouweconomisten en dergelijke meer. Een intensieve campagne die een groot deel van deze personen bereikt is de beste weg om aankopers en aannemers te overtuigen.

Hoe kan men deze zeer uiteenlopende groep bereiken? Wellicht in een eerste fase via een goedgeplaatst artikel of aankondiging bij de vele specialisten uit de vakpers die dagelijks via internet informatie naar de bouwsector doorsturen. Vervolgens kunnen dezelfde lezers geregeld over het nieuwe product geïnformeerd worden. Er bestaan in Frankrijk trouwens enkele gespecialiseerde bureaus die de voorschrijvers op geregelde tijdstippen herinneren aan de innovaties van hun opdrachtgevers-klanten.

### De grootdistributie: professionele grootdistributie, doe-het-zelf, ... - harde onderhandelingen!

---

In zijn onderhandelingen met KMO-leveranciers en kandidaat-leveranciers vertrekt de grootdistributie vanuit een machtspositie. Alle aankooptechnieken die in de Franse grootdistributie worden aangewend zijn eveneens de regel in de professionele bouwsectoren en voor de doe-het-zelf sector.

In grote lijnen dient men als volgt te werk te gaan:

De eerste hindernis bestaat uit het bekomen van een afspraak met een aankoopverantwoordelijke. Dit is op zichzelf geen sinecure en vraagt soms weken geduld en volharding.

Teneinde deze eerste belangrijke stap te kunnen zetten, valt heel wat voorbereidend werk te verrichten:

- Identificatie van de juiste aankoper. De F.I.T.-kantoren in Frankrijk kunnen u hierbij helpen.
- Contactname en toesturing van documentatie in goed Frans opgesteld en stalen die aangepast zijn aan de Franse markt.
- De juiste verkoopargumenten tegenover de eindklant dienen bij de aankoper professioneel te worden overgemaakt. Wat is innovatief aan uw product? Wat is exclusief aan uw product? Waarom zou uw product de verkoop/winst van een verdeler vergroten?
- Een referentielijst van toepassingen in Frankrijk (indien mogelijk) overmaken.

Eens de afspraak bekomen begint een moeizaam proces van onderhandelen waarbij naast de prijs (laag) heel wat andere punten belangrijk zijn: leveringstermijn, betalingsvoorwaarden, deelname van de leverancier in allerlei kosten ter promotie van het artikel.

In dit opzicht moeten we rekening houden met de techniek van 'marge arrière' waarbij de leverancier gefactureerd wordt voor allerlei bestaande en zelfs verzonden diensten na de verkoop.

Om de bestaande misbruiken te beperken heeft het Franse ministerie van Economische Zaken deze praktijken gereguleerd.

De Franse markt, niettegenstaande de bestaande beperkingen in prijsstrategieën en machtsposities, blijft meer dan de moeite.

Unibal, de federatie van GSB-zaken, stelt het zo: er is nog plaats voor bijkomende Europese leveranciers op voorwaarde dat wij ons creatief gaan opstellen. Enkele ideetjes van Unibal:

- Bedrijfssamenwerking voor commerciële offertes, financiering, levering en complementaire producten.
- Innoverende producten
- Innoverende diensten aan de GSB

## Uw eigen verdeler

---

Heel wat Vlaamse KMO's zijn vaak beter gediend met een middelgrote verdeler. Ter gelegenheid van de bouwbeurs Batimat konden wij ondervinden dat onze Vlaamse ondernemingen een voorkeur geven aan een verdeler die binnen zijn regio goed bekend staat, interesse toont voor kwaliteitsproducten en vaak in Noord-Frankrijk of in de streek rond Parijs gevestigd is.

Bij de onderhandelingen geven deze verdelers professioneel advies aan hun potentiële leveranciers. Door hun onmiddellijke contacten met het cliënteel zijn zij goed op de hoogte van de vraag, voorkeuren en modeverschijnselen die eindgebruikers tonen.

De aankooptechnieken van de middelgrote verdelers zijn verschillend van deze die bij de grootdistributie toegepast worden, uw Franse klant vertrekt immers uit een minder dominante positie.

Aangezien heel wat middelgrote distributeurs toch via een aankoopgroepering onafhankelijk verbonden zijn aan een of andere aankoopcentrale kunnen zij soms, in geval van succes in hun eigen zaak, het product nadien aanprijzen voor een bredere marktaanpak over gans Frankrijk. Zij ondervinden immers meer respect bij de aankopers in het hoofdkantoor.

Er zijn in Frankrijk een 3.000-tal verdelers. De meesten zijn wel te klein. In totaal telden wij echter +/- 190 verdelers die een jaarlijks zakencijfer van 15 tot 65 miljoen euro realiseren. Dit is volgens ons het type dat een Vlaamse KMO zou moeten aanspreken.

De FIT-kantoren in Frankrijk kunnen u verder helpen bij het zoeken naar de juiste klant.

## Agent, VRP of vertegenwoordiger

---

Voor wie niet geregeld naar Frankrijk reist en toch de grootdistributie wil aanspreken, is het inzetten van een handelsagent, een VRP of eventueel vertegenwoordiger aan te raden. De Franse wetgeving op handelsagenturen heeft echter zijn eigen specificiteiten. Het is aangewezen om het hoofdstuk rond vertegenwoordigingen en agenturen door te lezen op de [landenpagina Frankrijk](#) alvorens tot de benoeming van een tussenpersoon over te gaan.

De handelsagent werkt als onafhankelijk tussenpersoon en heeft een eigen juridische entiteit. Zijn activiteiten bestaan vooral uit het aanspreken van klanten, opnemen en doorgeven van bestellingen en uit prospectiewerk.

De facturatie wordt door de opdrachtgever uitgevoerd. De handelsagent werkt op basis van commissies. Deze worden contractueel bepaald.

Ten opzichte van de opdrachtgever is de agent een gelijkwaardige partner en geen ondergeschikte. In geval van geschil tussen de handelsagent en de opdrachtgever is de handelsrechtbank de bevoegde rechtsinstantie.

Een handelsvertegenwoordiger is daarentegen een bediende die op de loonlijst van de opdrachtgever staat. Hij/zij ontvangt een salaris, waarmee eventueel een commissie op de verkopen kan gecombineerd worden. De vertegenwoordiger valt uiteraard onder het Franse arbeidsrecht. Geschillen worden door de arbeidsrechtbank (Conseil des Prudhommes) beslecht.

Frankrijk erkent verder een speciaal statuut: de Voyageur, Représentant et Placier ( V.R.P. ).

Dit is een tussenvorm waarbij de vertegenwoordiger over zeer veel autonomie kan beschikken, terwijl zijn statuut wel onder het arbeidsrecht valt. De essentiële eigenschappen van een VRP bediende zijn:

- Het gaat om een fysieke persoon en nooit over een bedrijf.
- Hij is een bediende en onderworpen aan de autoriteit van zijn opdrachtgever.
- Zijn verloning is een salaris bestaande uit een vast gedeelte en een commissie op de verkopen.
- In tegenstelling tot de handelsagent geniet de VRP van sociale zekerheid.
- Geschillen tussen de opdrachtgever en de VRP worden door de arbeidsrechtbank (Conseil des Prudhommes) beslecht.

### Een handelsagent of VRP vinden:

Het is niet eenvoudig om een handelsagent of een VRP te vinden. Gezien het zeer individuele karakter van hun activiteiten zijn de agenten en de VRP's weinig geneigd om tot een of andere beroepsvereniging toe te treden. De bestaande verenigingen en federaties zijn vaak klein en regionaal verspreid. Het ledenaantal is niet representatief in vergelijking met het aantal niet toegetreden agenten.

De FIT kantoren in Frankrijk, die hun eigen databestanden rond de handelsagenten en VRP's over de jaren heen hebben opgebouwd, kunnen u bijstaan in uw speurtocht naar de geschikte partner. Verder zijn onze kantoren lid van, of geabonneerd bij, enkele federaties waardoor de mogelijkheden bestaan om in naam van Vlaamse ondernemingen advertenties in tijdschriften of elektronische nieuwsbrieven te plaatsen. Men dient echter wel te beseffen dat niettegenstaande deze kennis en publicatiemogelijkheden, nog duizenden agenten en VRP's onze diensten niet contacteren.

De volgende beroepsverenigingen verdedigen de belangen van agenten en VRP's en kunnen nuttig zijn bij een zoektocht naar dit soort vertegenwoordiging in Frankrijk:

- **APAC - Association Professionnelle des Agents Commerciaux de France**

President: dhr. Olivier Mazoyer

71, rue Pierre Corneille - 69006 Lyon

T: +33 4 78 52 61 75 | F: +33 4 78 52 61 74

[www.apacfrance.com](http://www.apacfrance.com)

Via het FIT-kantoor te Lyon kan bij deze organisatie een gratis advertentie worden geplaatst.

- **FNAC - Fédération Nationale des Agents Commerciaux**

President: dhr. Hadj Belhamiti

30, avenue de l'Opéra – 75002 Paris

T: +33 1 44 94 05 00 | F: +33 1 44 94 05 10

[www.comagent.com](http://www.comagent.com) | E: [fnac@comagent.com](mailto:fnac@comagent.com)

De vakvereniging van handelsagenten, bijgestaan door de regionale kamers, is een kruispunt van uitwisseling tussen handelsagenten en hun opdrachtgevers.

Het maandelijkse vakblad 'L'Agent Commercial' wordt verspreid bij handelsagenten en bedrijven evenals bij de kamers van koophandel, professionele federaties, de IUCAB 'International Union of Commercial Agents and Brokers' ([www.iucab.nl/nl/](http://www.iucab.nl/nl/)) en de professionele organismen van de Europese Unie.

U hebt de mogelijkheid om een advertentie te plaatsen in het maandelijkse vakblad en/of op hun website voor een prijs die varieert van € 95 tot € 305 (exclusief BTW) naargelang het formaat. De exacte tarieven kunnen geraadpleegd worden op de website onder de hierna volgende link: [www.comagent.com/fr/tarifs-des-annonces-agent-commercial.html](http://www.comagent.com/fr/tarifs-des-annonces-agent-commercial.html).

- **Les Editions de L'Agent Commercial**

30, avenue de l'Opéra - 75002 Paris

T: +33 1 44 94 06 06

E: [edac@comagent.com](mailto:edac@comagent.com)

Abonnement: 40euro per jaar, tweemaandelijks (6 keer/jaar)

Noot: voor de regio's Aquitaine en Midi-Pyrénées is met de regionale CPAC's een overeenkomst gesloten: indien de bedrijven hun advertentie via het FIT-kantoor in Bordeaux plaatsen, is deze publicatie gratis. Hetzelfde geldt voor de regio's Nord-Pas de Calais en Picardië (via het FIT-kantoor in Rijsel).



- **CFN - Chambre Syndicale Nationale des Forces de Vente**

(VRP et Commerciaux)

2, rue d'Hauteville – 75010 Paris

T: +33 1 48 24 97 59 | F: +331 45 23 19 48

[www.csn.fr](http://www.csn.fr) | E: [csn@csn.fr](mailto:csn@csn.fr)

Deze Franse organisatie verdedigt de belangen van commerciële vertegenwoordigers en de VRP's tegenover werkgeversorganisaties en ondersteunt het wettelijk kader waarbinnen deze commerciële tussenpersonen werken.

De CFN heeft meer dan 30.000 leden en is via lokale kantoren in alle Franse regio's vertegenwoordigd. Een overzicht met alle contactadressen per regio is beschikbaar op de website: [http://www.csn.fr/public/pop\\_permanences.asp](http://www.csn.fr/public/pop_permanences.asp)

Verder zijn er ook een aantal **privé organisaties** die u kunnen helpen bij uw zoektocht naar een plaatselijke commerciële tussenpersoon :

- **Agent & Co - Data SA Direct**

Directeur: dhr. Willy Legendre

Data SA Direct

21, rue Lesueur - 75016 Paris

F: +33 1 34 29 55 33

[www.agent-co.fr](http://www.agent-co.fr)

Contact van FIT Parijs/Lyon: Dhr. Quentin

T: +33 6 70 77 71 09

E: [quentin@agent-co.fr](mailto:quentin@agent-co.fr)

Agent & Co vormt het grootste internationale netwerk van commerciële agenten in Frankrijk. Hun website is als het ware een internationaal platform waar bedrijven op zoek kunnen gaan naar een agent en waar deze laatste zijn profiel en portefeuille kan posten. Vlaamse bedrijven genieten hier een voordeeltarief, nl. 200 euro (excl. BTW) voor het openen van een 'account' voor een periode van 4 maanden.

- **Balland Consultants (Nationaal)**

145, rue Vauban – 69006 Lyon

T: +33 4 72 74 00 29 | F: +33 4 78 24 32 35

[www.ballandconsultants.com](http://www.ballandconsultants.com) | E: [contact@ballandconsultants.com](mailto:contact@ballandconsultants.com)

- **Commerciaux.fr**

T: +33 1 45 93 15 07

[www.commerciaux.fr](http://www.commerciaux.fr) / [www.optioncarriere.com](http://www.optioncarriere.com) | E: [contact@commerciaux.fr](mailto:contact@commerciaux.fr)

- **Dirigeants Commerciaux de France**

1, villa George Sand – 75016 Paris

T: +33 1 45 25 11 44 | F: +33 1 40 50 15 56

[www.reseau-dcf.fr](http://www.reseau-dcf.fr) | E: [federation@dcf-france.fr](mailto:federation@dcf-france.fr)

- **Editialis – carrierecommerciale.fr**

Contact: dhr. Richard Mathey

160 bis, rue de Paris - 926453 Boulogne-Billancourt Cedex

T: +33 1 46 99 93 93 | F: +33 1 46 99 97 89

[www.carrierecommerciale.fr](http://www.carrierecommerciale.fr) | E: [rmathey@editialis.fr](mailto:rmathey@editialis.fr)

- **Praxion**

215, avenue Georges Clemenceau – 92024 Nanterre Cedex

T: +33 1 47 21 05 05 | F: +33 1 47 21 01 01

[www.praxion.com](http://www.praxion.com) | E: [contact@praxion.com](mailto:contact@praxion.com)

---

## Vakbeurzen

---

Er zijn tientallen min of meer gespecialiseerde vakbeurzen over heel Frankrijk. De meesten hebben slechts een zeer plaatselijke impact en zijn voor onze exporteurs verwaarloosbaar.

De belangrijkste beurs is uiteraard **Batimat** dat om de 2 jaar (meest recente uitgave in november 2015 in Parijs – plaatsvindt. Het is ‘the place to be’ voor iedereen die de Franse markt in zijn geheel wenst te bewerken. De volgende editie vindt plaats van 6 - 10 november 2017.

De bezoekers – en deelnemersaantallen spreken voor zichzelf:

- 2.600 stands waarvan 45 % van buitenlandse bedrijven
- **355.000** bezoekers waarvan 19 % uit het buitenland
- 160 Belgische deelnemers

Batimat omvat alle subsectoren en aspecten van de bouwsector. Er zijn 7 hallen waaronder bouwmaterialen, hout, vensters-deuren-glas, vloerbekleding, software, bouwmachines, enz.

Meer weten: [www.batimat.com](http://www.batimat.com)

**Nordbat** dat om de 2 jaar in februari te Rijsel doorgaat (meest recente uitgave maart 2014), trekt omwille van de nabijheid heel wat Vlaamse bedrijven aan. Volgende editie: maart 2016

De beurs wordt in het Grand Palais georganiseerd. In tegenstelling tot zijn naam blijft deze plaats beperkt in oppervlakte zodat Nordbat weinig groeimogelijkheden heeft.

De meeste Vlaamse deelnemers waren daarentegen best tevreden over de contacten die op Nordbat verwezenlijkt werden.

Meer weten: [www.nordbat.com](http://www.nordbat.com)

Verder zijn er nog 4 algemene, professionele **plaatselijke beurzen**, het vernoemen waard:

- **Artibat** Rennes  
1100 standhouders    34.800 bezoekers    [www.artibat.com](http://www.artibat.com)
- **Aquibat** Bordeaux  
580 standhouders    22.500 bezoekers    [www.aquibat.fr](http://www.aquibat.fr)
- **Batimed** Marseille  
350 standhouders    15.000 bezoekers    [www.batimed.eu](http://www.batimed.eu)
- **Aquibat** Strasbourg  
200 standhouders    8.000 bezoekers    [www.aquibat-grand-est.com](http://www.aquibat-grand-est.com)

**Architects@work**: nieuw concept op de markt maar erg effectief zijn de verschillende edities van Architects@work, dat zich in verschillende steden richt op architecten en architectenbureaus, die vaak voorschrijvers zijn voor grote projecten. Standhouders worden geselecteerd door een jury, enkel innovatieve producten komen in aanmerking.

[www.architectatwork.fr](http://www.architectatwork.fr)

Volgende edities:

- Lyon 2-3 juni 2016 - 4<sup>e</sup> édition
- Parijs 22-23 september 2016 - 8<sup>e</sup> édition
- Marseille 18-15 oktober 2016 - 2<sup>e</sup> édition
- Nantes 1-2 december 2016 - 2<sup>e</sup> édition

## Gespecialiseerde vakbeurzen:

Enkele gespecialiseerde vakbeurzen, die zich enkel op 1 of 2 sectoren uit de bouwsector richten zijn hier zeker het vermelden waard:

- **Interclima + elec + Ideobain** (Paris Versailles) - 870 standhouders - 87.842 bezoekers – [www.interclima.com](http://www.interclima.com) – [www.ideobain.com](http://www.ideobain.com)
- **Maison et Objet** (Paris Villepinte) - 3.000 standhouders - 85.766 (professionele) bezoekers [www.maison-objet.com](http://www.maison-objet.com)
- **Equipbaie** (Paris Versailles) - 320 standhouders - 22.210 bezoekers - [www.equipbaie.com](http://www.equipbaie.com)

Alternatieve energieën, duurzaam bouwen, ecologie:

- **Be+** (Bâtiment énergie positive), afwisselend in Lyon en Parijs.
- **Be+ Lyon (Eurexpo)** - 1200 standhouders - [www.energie-ren.com](http://www.energie-ren.com)  
<http://lyon.bepositive-events.com/accueil/les-salons/les-salons-be>
- **BE+ Paris (Expo Porte de Versailles)** - 400 standhouders [www.energie-ren.com](http://www.energie-ren.com)

ENR – Bluebat – Expo Biogaz – Smartgrid Expo

- **Ecobat Parijs (Porte de Versailles)** - 120 exposanten - 10.000 bezoekers [www.salon-ecobat.com](http://www.salon-ecobat.com)
- **Environord (Lille)** - 183 exposanten - 6.000 bezoekers - [www.salon-environord.com](http://www.salon-environord.com)
- **Expobois (Paris Villepinte)** - 302 exposanten - 20.000 bezoekers - [www.expobois.fr](http://www.expobois.fr)
- **Energaïa (Montpellier)** - [www.energaia-expo.com](http://www.energaia-expo.com)
- **Salon Bois Energie** - [www.boisenergie.com](http://www.boisenergie.com)
- **Salon Interclima+ Elec (Paris)** - [www.interclimaelec.com](http://www.interclimaelec.com)
- **Salon de la Construction Bois & de l'Habitat durable (Grenoble)** - [www.eco-maison-bois.fr](http://www.eco-maison-bois.fr)

Interessante websites alternatieve energieën:

- [www.ademe.fr](http://www.ademe.fr) (Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie)
- [www.hespul.org](http://www.hespul.org) (Association spécialisée dans le développement des énergies renouvelables et de l'efficacité énergétique)
- [www.qualit-enr.org](http://www.qualit-enr.org) (Qualit'EnR Association Qualité Energies Renouvelables)
- [www.energies-renouvelables.org](http://www.energies-renouvelables.org) (Observ'ER - Observatoire des énergies renouvelables)

Immobilieën, bouwprojecten:

- **MIPIM** (Cannes) - 2700 standhouders uit 90 landen, 30.000 bezoekers - [www.mipim.com](http://www.mipim.com)

### Vakliteratuur

---

Uit de vele vakbladen en tijdschriften selecteerden wij de publicaties van de 'Le Moniteur' groep en dit omwille van:

- Gelezen door een professioneel publiek
- Grote oplagen
- Nationaal verspreid
- Samenwerking met de bouwbeurs Batimat

**Le Moniteur** geeft 6 tijdschriften uit:

Naam	Gericht tot	Oplagen
<b>-Le Moniteur</b> (de travaux public et du bâtiment) Weekblad	Algemene aannemers	61.500
<b>-AMC</b> (le Moniteur architecture ) Maandelijks	Architecten	15.600
<b>-Techniques du bâtiment</b> (les cahiers ) Maandelijks	Voorschrijvers	15.048
<b>-Négoce</b> 2 x per maand	Distributie	11.500
<b>-L'entrepreneur</b> (le guide pratique de ...) Maandelijks	Aannemers	28.900
<b>-Chauffage et sanitaire</b> (le journal du ...) Om de 2 maand	Gespec. Aannemers	17.000

**Groupe Moniteur** - 17 , rue d'uzes - 75108 Paris cedex 02

Tel. abonnementen: + 33 1 40 13 50 55  
E-mail abonnementen: [abonnement@groupemoniteur.fr](mailto:abonnement@groupemoniteur.fr)  
Tel. publiciteit: + 33 1 40 13 31 15  
E-mail publiciteit: [pub@groupemoniteur.fr](mailto:pub@groupemoniteur.fr)  
Tel. Aankondigingen: + 33 1 40 13 30 40  
E-mail aankondigingen: [message@equipement-center.com](mailto:message@equipement-center.com)  
*Websites van Le Moniteur:*  
Over alle tijdschriften: [www.editionsdumoniteur.com](http://www.editionsdumoniteur.com)  
Producteninfo: [www.batiproduits.com](http://www.batiproduits.com)  
Le Moniteur: [www.lemoniteur-expert.com](http://www.lemoniteur-expert.com)

Heel wat Vlaamse nieuwe exporteurs verkiezen om in een eerste fase hun inspanningen in Noord-Frankrijk te concentreren.

Inlichtingen rond deze regionale markt (projecten, aankondigingen, ...) zijn te vinden in:

### **La Chronique du Bâtiment et des Travaux Publics**

Verschijnt elke vrijdag op 2.500 exemplaren

270, boulevard Georges Clémenceau

59700 Marq-en-Baroeul

T: + 33 3 20 66 26 80 | F: + 33 3 20 66 26 81

[www.lachroniquebtp.com](http://www.lachroniquebtp.com) | E: [contact.lachroniquedubtp@orange.fr](mailto:contact.lachroniquedubtp@orange.fr)

### **Marktstudies rond de bouwsector**

---

‘**Développement Construction**’ biedt talloze marktstudies te koop aan die met de bouwsector te maken hebben.

Le Santos Dumont – Bât. A

23, avenue Louis Bréguet

78140 Vélizy-Villacoubaly

T: + 33 1 30 67 65 25 | F: + 33 1 39 46 06 17

[www.developpement-construction.com](http://www.developpement-construction.com) | E: [info@dev-construction.com](mailto:info@dev-construction.com)

### **Groupe Xerfi**

13-15 rue de calais

75009 Paris

T: + 33 1 53 21 85 58 | F: + 33 1 42 81 42 14

[www.xerfi.fr](http://www.xerfi.fr) | E: [xerfi@xerfi.fr](mailto:xerfi@xerfi.fr)

## Interessante websites

---

Er zijn heel wat websites waarop men zich (vaak gratis) kan abonneren en dagelijks via e-mail allerlei informatie verstrekken rond de bouwsector en rond nieuwe producten.

Wij raden alvast de volgende sites aan:

Interessante websites van bouwfederaties, federaties in bouwproducten (al dan niet met bedrijfslijsten) en technische organisaties

- [www.ffbatiment.fr](http://www.ffbatiment.fr) (Fédération Française du Bâtiment)
- [www.capeb.fr](http://www.capeb.fr) (Confédération de l'Artisanat et des Petites Entreprises du Bâtiment)
- [www.aimcc.org](http://www.aimcc.org) (Association des Industries de produits de construction)
- [www.cstb.fr](http://www.cstb.fr) (Centre Scientifique et Technique du Bâtiment)
- [www.insee.fr](http://www.insee.fr) (statistieken)
- [www.qualibat.com](http://www.qualibat.com) (Qualification et certification des entreprises de construction)
- [www.fmbricolage.org](http://www.fmbricolage.org) (Fédération des Magasins de Bricolage)
- [www.unibal.org](http://www.unibal.org) (Union Nationale des Industriels du Bricolage, du Jardinage et de l'Aménagement du Logement)
- [www.afnor.fr](http://www.afnor.fr) (normen)
- [www.fipec.org](http://www.fipec.org) (Fédération des Industries des peintures, encres, couleurs, colles et adhésifs)
- [www.fib.org](http://www.fib.org) (Fédération de l'Industrie du Béton)
- [www.snbppe.org](http://www.snbppe.org) (Syndicat National du Béton prêt à l'Emploi)
- [www.ufme.fr](http://www.ufme.fr) (Union des Fabricants de Menuiseries Extérieures)
- [www.etancheite.com](http://www.etancheite.com) (Chambre Syndicale Française de l'Étanchéité)
- [www.snfa.fr](http://www.snfa.fr) (Syndicat National de la construction de fenêtres, façades et activités Associés (voor aluminium))
- [www.uniq.org](http://www.uniq.org) (Union Nationale des Industries de la Quincaillerie)
- [www.cticm.com](http://www.cticm.com) (Centre Technique et Industriel de la Construction Métallique)
- [www.fondeursdefrance.org](http://www.fondeursdefrance.org) (Les Fondeurs de France)
- [www.scmf.com.fr](http://www.scmf.com.fr) (Syndicat de la Construction Métallique de France)
- <http://www.francequincaillerie.com/> (Confédération Française de la Quincaillerie, Fournitures Industrielles, Bâtiment, Habitat)
- [www.annuaire-immobilier.com](http://www.annuaire-immobilier.com) (Annuaire de l'Immobilier)
- [www.uffep.org](http://www.uffep.org) (Union Française de Fabricants et Entrepreneurs de Parquets)
- [www.maisons-bois.com](http://www.maisons-bois.com) (Jaarboek professionelen in houtconstructie)
- [www.polebois.ffbatiment.fr](http://www.polebois.ffbatiment.fr) (Fédération Française du Bâtiment Charpente, Menuiserie, Parquets)
- [www.netbois.fr](http://www.netbois.fr) (l'Annuaire de filière bois)
- [www.lecommercedubois.fr](http://www.lecommercedubois.fr) (vereniging met jaarboek – agenten, invoerders en handelaars in hout)
- [www.bois-construction.org](http://www.bois-construction.org) (site du Comité national pour le développement du bois = CNDB)
- [www.fnas.fr](http://www.fnas.fr) (Fédération Française des Négociants en Appareils Sanitaires, Chauffage, Climatisation et Canalisations)
- <http://www.clim-froid.com> (Portail Professionnel de la climatisation et du froid)

## Websites voor het consulteren van projecten of opvragen (al dan niet tegen betaling) van adreslijsten-architecten

- [www.fnsai.org](http://www.fnsai.org) (Fédération Nationale des Syndicats d'Architectes d'Intérieur)
- [www.architectes.org](http://www.architectes.org)
- [www.archiliste.fr](http://www.archiliste.fr) ('Prescripteurs' = waaronder architecten, studiebureaus, ...)
- [www.palmium.fr](http://www.palmium.fr) – [www.fichiers-batiment.com](http://www.fichiers-batiment.com)
- [www.action-batiment.com](http://www.action-batiment.com) (Prospectie projecten)
- [www.batiactu.com](http://www.batiactu.com) (projectmarkt en producteninfo)

## Websites voor selectie adressen van bedrijven

- Qualibat – <http://www.qualibat.com/Views/EntreprisesRecherche.aspx>
- PagesPro - *Annuaire de Professionnels pour les professionnels-BtoB* – [www.pagespro.fr](http://www.pagespro.fr)
- SAGERET (annuaire BTP) – [www.sageret.fr](http://www.sageret.fr)
- FADITT – (*l'Annuaire du Bâtiment et Travaux publics*) [www.faditt.com](http://www.faditt.com)

---

## Meer weten?

---

Is uw interesse gewekt? Wil u deze markt diepgaander verkennen?

Neem contact op met ons [kantoor in Lyon](#)

---

## Disclaimer

---

De informatie die u in deze publicatie vindt is bedoeld als achtergrondinformatie die u moet in staat stellen een beeld te vormen met betrekking tot de hierin behandelde materie. Zij is met de grootste zorg verzameld op basis van de beschikbare data en documentatie op het ogenblik van de publicatie. Deze publicatie heeft bijgevolg niet de ambitie van volledigheid of geldigheid voor uw specifieke situatie. Zij kan bijgevolg nooit beschouwd worden als een juridisch, financieel of ander gespecialiseerd advies. Flanders Investment & Trade (FIT) kan in die zin nooit verantwoordelijk gesteld worden voor gebeurlijke foutieve vermeldingen, weglatingen of onvolledigheden in deze publicatie. FIT kan evenmin verantwoordelijk worden gesteld voor het gebruik of de interpretatie van de informatie in deze publicatie. De verwijzingen in deze publicatie naar bepaalde entiteiten, bedrijven en/of personen houden geen bijzondere aanbevelingen in die voor Flanders Investment & Trade enige verantwoordelijkheid zou kunnen teweegbrengen.

Datum van publicatie: 2015