

Etude Annuelle 2023

# Comment les négoce chauffage - sanitaire ont-ils maillé le territoire ?



Le marché de la distribution chauffage sanitaire est pris dans des tendances de société extrêmement lourdes : l'instabilité des prix de l'énergie, la nécessité de contenir l'empreinte carbone de nos modes de chauffage, l'adaptation des pièces d'eau au vieillissement de la population...

**Autant de pressions environnementales et sociales qui vont mettre les négoce chauffage sanitaire au cœur de la transformation du bâtiment.** Face à ces enjeux, les acteurs s'organisent. Le référencement évolue à grande vitesse mais le maillage du territoire subit lui aussi un développement important. Les équipes de Prospérences vous dressent dans cette étude un état des lieux. **Comment se répartit le marché et quelle est la capacité des acteurs à atteindre leurs clients grâce à la qualité du maillage de leurs agences ?** Découvrez les résultats région par région.

# L'œil de l'équipe Prospérences

## Le showroom salle de bain voudrait devenir la règle

Lorsqu'on mesure le maillage spécifique des showrooms salle de bain, on constate que les enseignes n'ont pas encore généralisé le concept pour la plupart. **Néanmoins la tendance semble être à la densification.** A 20 minutes autour des points de vente, le taux de couverture du marché par les showrooms salle de bain des principales enseignes atteint des niveaux extrêmement significatifs.



→ 46 %



→ 38 %



→ 26 %



→ 17 %

## Deux leaders au maillage très dense

Les deux plus gros acteurs du secteur, l'enseigne de SGDB France (CEDEO), et le groupement Algorel, sont au coude à coude avec plus de 70% de couverture du marché national à partir de leur maillage actuel du territoire. Les principales marges de progression se situent sur les régions rurales où il est plus difficile d'atteindre certains marchés en restant profitable. On constate que **sur la spécialité chauffage-sanitaire, le maillage est comparable à celui des multi-spécialistes**, ce qui est loin d'être le cas pour d'autres spécialités de la distribution (bois-panneaux, ppi, couverture).

## AlliX, le nouvel acteur fort pour bousculer la hiérarchie ?

En 2021, SOCODA et Richardson annonçaient la création d'une plateforme de collaboration (AlliX). Ils ont été rejoint cette année par Van Marcke. **La combinaison des réseaux d'agences de ces trois enseignes représente un taux de couverture du marché de 55 % faisant de l'alliance le 3ème puissance à l'œuvre juste derrière Algorel (73 %) et CEDEO (71 %).**

Les principales zones de développement pour cette alliance sont situées entre l'Occitanie, la Nouvelle-Aquitaine et le Grand-Est.

# L'œil de l'équipe Prospérences

## L'hégémonie de CEDEO contestée localement

Avec plus de 300 points de vente et 150 showrooms salle de bain, CEDEO s'impose comme **l'acteur intégré le plus ambitieux en matière de couverture du territoire avec 71 % de couverture de marché à 20 minutes**. Pour autant dans les régions Bourgogne-Franche-Comté et Provence-Alpes-Côte d'Azur l'enseigne se voit devancer par d'autres acteurs du secteur tels que Espace Aubade ou encore Richardson. En Auvergne-Rhône-Alpes, Téréva se place également très proche.

## Un porosité limité entre les multi-spécialistes et les acteurs de la distribution chauffage-sanitaire

Nous observons ces dernières années de nombreux projets d'ouverture d'agences spécialisées à travers les réseaux multi-spécialistes. C'est notamment le cas sur le bois-panneau ou encore la PPI. A ce jour, les ponts vers le chauffage sanitaire nous apparaissent plus limités. Concrètement, la spécialité apparait mieux protégée par la montée en puissance des grandes enseignes généralistes.

## L'ORCAB particulièrement forte sur ce segment de la distribution

Nous avons isolé toutes les coopératives plomberies adhérentes aux ORCAB afin de réaliser nos mesures. **Sur certaines régions, le taux de couverture du territoire est très significatif jusqu'à positionner l'ORCAB dans le TOP 5 des acteurs**. C'est notamment le cas en Bretagne ou en Pays de la Loire. Les différents projets d'ouverture de l'ORCAB sur le territoire, vont permettre à l'organisation de gagner maillage sur le territoire notamment en Bretagne avec l'ouverture prochaine à Saint-Malo.

## Le rayonnement d'Algorel : une combinaison d'acteurs

Algorel regroupe un nombre d'enseignes important dont sa propre enseigne proposée aux adhérents Bleu Rouge qui couvre à elle seule 29 % du territoire national. **Le taux de couverture national d'Algorel sur le chauffage-sanitaire atteint 73 %, légèrement supérieur à CEDEO.**

# Introduction

## Qui est Prospérences ?

Créée en 2003, Prospérences est spécialisée dans la **collecte et l'exploitation de données sur les secteurs de l'habitat et de la construction**. A partir des données, nous développons pour nos clients des outils d'aide à la décision qui permettent de mesurer leurs marchés avec précision et de bénéficier d'un avantage concurrentiel majeur dans leur stratégie territoriale.

De façon très pratique, nos clients s'appuient sur notre capacité de mesure pour :

- Préciser leur stratégie de maillage du territoire
- Connaitre le potentiel de chacun des points de vente
- Analyser la concurrence
- Evaluer la pertinence d'une acquisition ou d'un rapprochement
- Dessiner des zones de chalandise / Dimensionner les ressources d'une agence
- Développer le portefeuille clients d'une agence
- Animer le réseau de fournisseurs

## Objectifs de cette étude

Notre étude a pour objectif de rendre compte du potentiel du marché des négoce sanitaire et chauffage à travers les régions françaises en détaillant le dynamisme des territoires. Disposant d'une cartographie des différents réseaux d'enseignes, nous avons pu calculer la proportion de professionnels du bâtiment que les négoce sont en capacité de servir grâce à la qualité de leur implantation.

## Sommaire

1. Synthèse / l'œil de l'équipe : [p2](#)
2. Méthodologie : [p5](#)
3. Approche par région :
  - [Auvergne-Rhône-Alpes](#)
  - [Bourgogne-Franche-Comté](#)
  - [Bretagne](#)
  - [Centre-Val de Loire](#)
  - [Grand Est](#)
  - [Hauts-de-France](#)
  - [Île-de-France](#)
  - [Normandie](#)
  - [Nouvelle-Aquitaine](#)
  - [Occitanie](#)
  - [Pays de la Loire](#)
  - [Provence-Alpes-Côte d'Azur](#)

# Méthodologie

## Inventaire des acteurs

Nos équipes ont relevé la localisation des agences des principales enseignes et groupements français à partir de leurs sites internet. Une catégorisation des acteurs a été réalisée afin de permettre les comparaisons les plus pertinentes possibles. Les négoce sanitaires ont été triés entre enseignes, groupements, groupes d'enseignes. Ils ont également été différenciés entre acteurs régionaux et nationaux. Nous avons aussi exclu certaines enseignes comportant un nombre trop faible d'agences mais également la région Corse qui représentait un territoire trop restreint pour produire une analyse pertinente liée au maillage territorial à partir de nos méthodes.

## Comment le potentiel de marché est-il calculé ?

Nous avons construit une représentation du marché des négoce à partir du décompte de leurs clients potentiels, les principaux corps de métier se fournissant dans une agence de négoce chauffage - sanitaire : **chauffagistes et plombiers**.

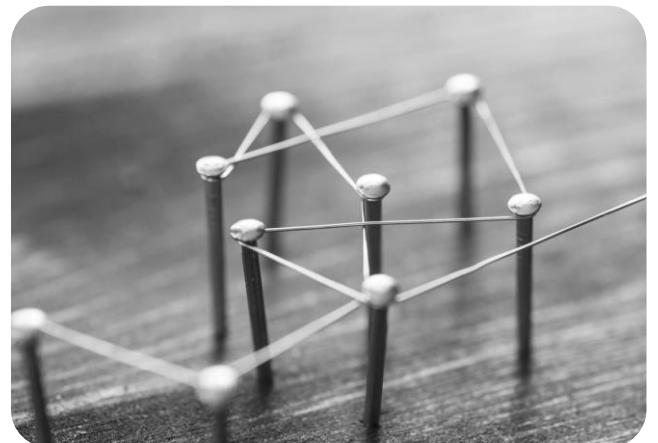
Les clients potentiels n'ont pas été décomptés en nombre d'entreprises mais à partir d'une **mesure estimative de leurs effectifs** pour gagner en précision. Le volume de marché sur une unité territoriale donnée correspond aux effectifs des entreprises des corps de métier cités enregistrés sur ce territoire.

## Comment le taux de couverture du réseau d'une enseigne sur un territoire est-il calculé ?

Nos équipes ont dessiné **des zones de chalandise de 20 minutes autour de chaque agence**. Nous avons simplement compté le nombre de salariés des corps de métiers évoqués dans cette zone. Pour calculer les taux de couverture des territoires, nous avons additionné les potentiels couverts par les zones isochrones de chacun des points de vente de chaque enseigne. Cette opération a nécessité un retraitement particulier des recouvrements de zones que nous avons pris soin de ne pas compter plusieurs fois.

## D'où proviennent nos données ?

La collecte des principaux points de données est réalisée par nos équipes à partir des sites internet des enseignes : nombre des points de vente, localisation, etc. Le dénombrement des artisans provient de bases de données institutionnelles sur les entreprises françaises. La géolocalisation est ensuite réalisée par nos équipes.



# Auvergne-Rhône-Alpes

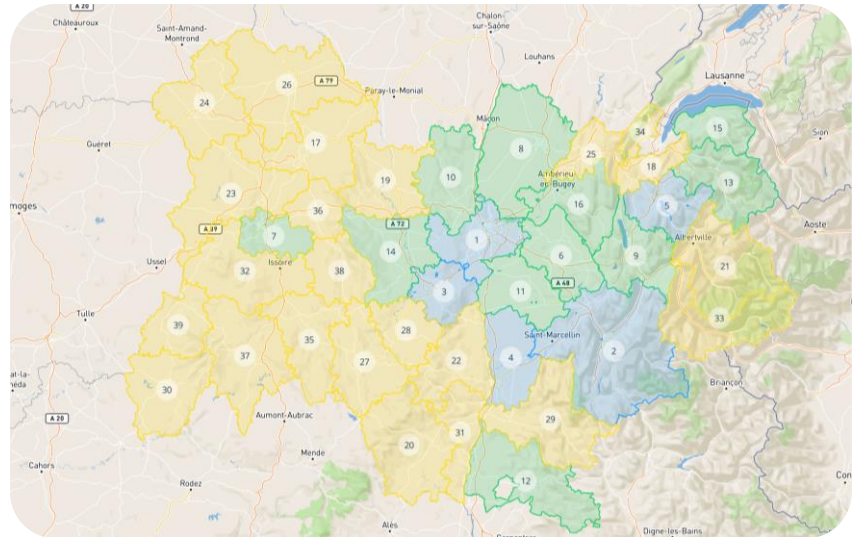
13% 2<sup>ème</sup> région de France

● Arrondissements à potentiel fort

● Arrondissements à potentiel moyen

● Arrondissements à potentiel faible

Arrondissement	Proportion du potentiel de la région
Lyon	23 %
Grenoble	10 %
Saint-Étienne	5 %
Valence	4 %
Annecy	4 %



On observe **une concentration des potentiels à l'est de la région à l'exception de l'arrondissement de Clermont-Ferrand à l'ouest (n°7)**. L'arrondissement de Lyon est le premier arrondissement en nombre de plombiers et chauffagistes largement devant l'arrondissement de Grenoble.

TOP 5	Marché couvert à 20 minutes du réseau d'agences
CEDEO	65 %
Téréva	61 %
SOCODA	60 %
Richardson	59 %
Clim +	41 %

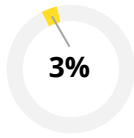
CEDEO est la première enseigne de la région grâce à son maillage particulièrement dense dans les arrondissements de Lyon (**94 %**), Clermont-Ferrand (**89 %**) et Thiers (**82 %**). L'enseigne Téréva se place en 2<sup>ème</sup> position juste devant SOCODA, suivie de très près par l'enseigne Richardson avec **59 %**.

Certains arrondissements à fort potentiel tels que Valence ou Saint-Etienne voient CEDEO laisser sa place de leader à des enseignes comme SOCODA ou Bleu Rouge (essentiellement portée par SOROFI dans la région).

## Focus Enseigne

**Téréva** et SOCODA sont au coude à coude sur les territoires à fort potentiel de la région : Lyon (**96 %** vs 94 %), Grenoble (**46 %** vs 55 %), St-Etienne (**78 %** vs 80 %) ... Au-delà, Téréva présente un très fort niveau de couverture des arrondissements de Clermont-Ferrand et Bourg-en-Bresse.

# Bourgogne-Franche-Comté



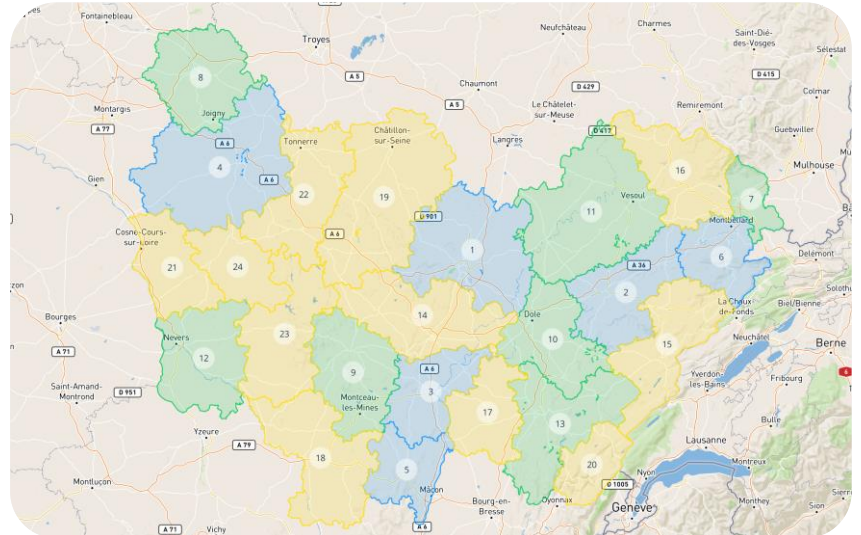
12<sup>ème</sup> région de France

● Arrondissements à potentiel fort

● Arrondissements à potentiel moyen

● Arrondissements à potentiel faible

Arrondissement	Proportion du potentiel de la région
Dijon	16 %
Besançon	8 %
Chalon-sur-Saône	6 %
Auxerre	6 %
Mâcon	5 %



On observe une **concentration des potentiels de la région organisée autour de différents pôles**. L'arrondissement de Dijon est le premier arrondissement en nombre de plombiers et chauffagistes largement devant l'arrondissement de Besançon. Les 5 premiers arrondissements représentent moins de 45 % de la région.

TOP 5	Marché couvert à 20 minutes du réseau d'agences
Espace Aubade	49 %
CEDEO	37 %
Téréva	37 %
Bleu Rouge	32 %
VF Confort	31 %

Cette région est un territoire globalement peu maillé : aucune enseigne ne dépasse 50 % de couverture du marché. Espace Aubade est la première enseigne de la région grâce à son maillage particulièrement dense dans les arrondissements de Dijon (**78 %**), Chalon-sur-Saône (**68 %**) ou encore Belfort (**68 %**).

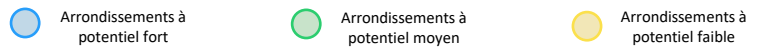
Sur cette région, CEDEO se positionne en 2<sup>ème</sup> position du classement : son taux de couverture est affecté par une présence limitée dans les arrondissements de Montbéliard, Belfort et Sens. De la même façon, Téréva conserve des possibilités de développement sur des territoires tels que Auxerre, Sens ou encore Nevers.

## Focus Enseigne

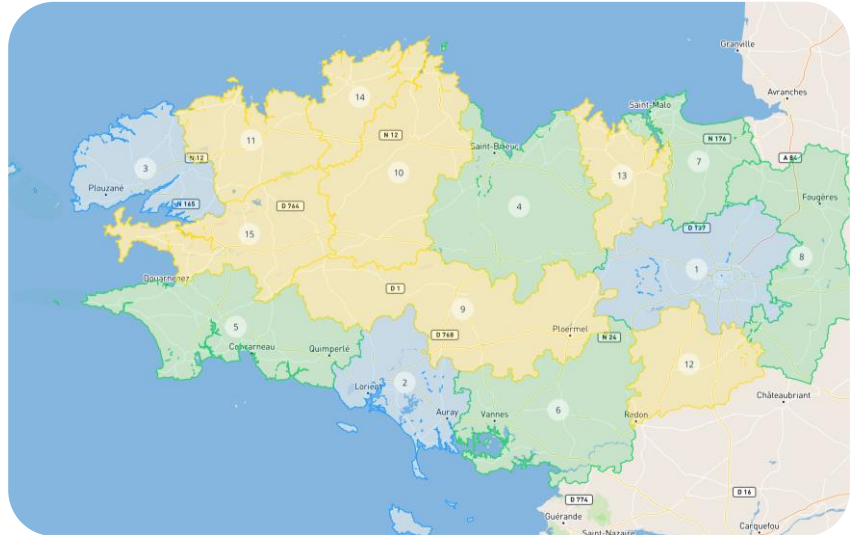
VF Confort, sous l'enseigne Bleu Rouge d'Algorel, est l'acteur régional fort de ce classement en Bourgogne-Franche-Comté : son maillage sur l'est de la région lui permet d'atteindre un taux global de **31 %**. Il n'a dans l'immédiat pas de présence sur la partie ouest (Auxerre, Chalon ou encore Mâcon).



# Bretagne



Arrondissement	Proportion du potentiel de la région
Rennes	21 %
Lorient	12 %
Brest	10 %
Saint-Brieuc	9 %
Quimper	9 %



On observe une **forte homogénéité des potentiels** dans la région à l'exception du 1<sup>er</sup> arrondissement qui se démarque. A part Rennes, les territoires de **Lorient, Brest, Saint Brieuc, Quimper mais aussi Vannes sont à peu près équivalents en potentiel**. Les territoires de centre Bretagne présentent un potentiel plus limité.

TOP 5	Marché couvert à 20 minutes du réseau d'agences
CEDEO	68 %
Espace Aubade	56 %
Partedis*	54 %
ORCAB**	34 %
Le Roux	30 %

Les enseignes CEDEO et Espace Aubade se positionnent en tête du classement sur la région. L'écart de couverture de marché entre ces deux acteurs s'explique par un maillage supérieur de CEDEO sur des arrondissements comme Morlaix et Redon.

On note la forte présence de l'ORCAB dans la région qui maille densément des arrondissements à fort potentiel et qui devrait voir son taux de couverture augmenter rapidement avec l'ouverture prochaine d'un showroom à Saint Malo.

## Focus Enseigne

L'enseigne Le Roux, appartenant au groupe SISCA (Algorel), se positionne 5<sup>ème</sup> du classement grâce à son excellent maillage des arrondissements principaux de la région. Ses possibilités de développement sont situées à Rennes ou encore Saint Brieuc.

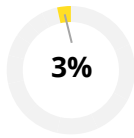


\* Uniquement les points de vente référencés en chauffage - sanitaire

\*\* Coopérative plomberie



# Centre-Val de Loire



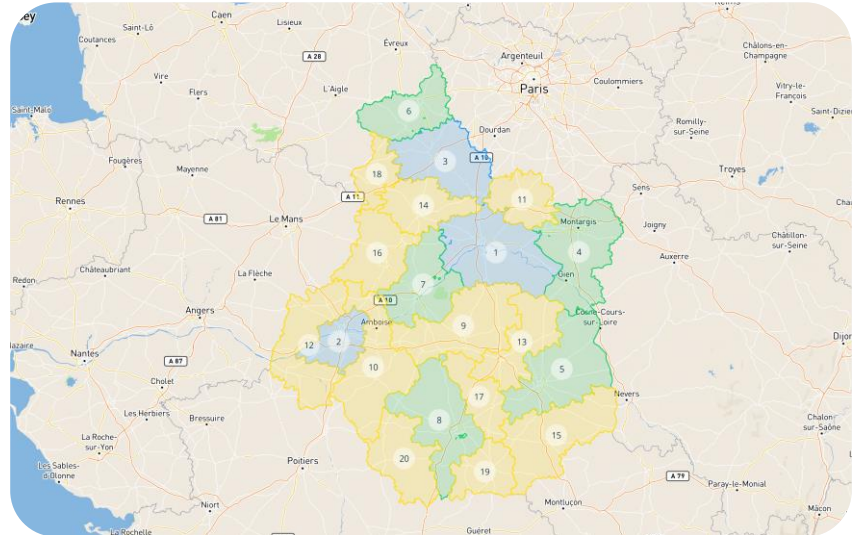
11<sup>ème</sup> région de France

● Arrondissements à potentiel fort

● Arrondissements à potentiel moyen

● Arrondissements à potentiel faible

Arrondissement	Proportion du potentiel de la région
Orléans	21 %
Tours	18 %
Chartres	11 %
Montargis	6 %
Bourges	6 %



La région du Centre-Val de Loire s'organise autour de **3 « pôles »** : **Orléans, Tours et Chartres**. Les arrondissements à fort potentiel dans cette région restent plutôt limités si on les compare à d'autres régions françaises.

TOP 5	Marché couvert à 20 minutes du réseau d'agences
CEDEO	60 %
Espace Aubade	43 %
Sofinther	36 %
Partedis*	32 %
Tereva	31 %

L'enseigne CEDEO se place en 1<sup>ère</sup> position grâce à ses taux de couverture importants dans les arrondissement du TOP 5 : Orléans (**78 %**), Tours (**91 %**), Chartres (**71 %**), Montargis (**65 %**), Bourges (**65 %**). Les opportunités restantes se situent dans des territoires essentiellement ruraux donc plus difficiles à mailler.

Les autres enseignes fortes de la région sont à moins de 50 % de couverture du marché, ce qui est habituel en territoire à dominante rurale. C'est par exemple le cas de Sofinther l'enseigne du groupe Rexel.

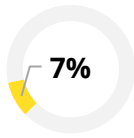
## Focus Enseigne

Espace Aubade est un acteur significatif de la région grâce à des points de vente dans les villes à fort potentiel : Orléans, Tours, Chartres. Ses principales possibilités de développement se situent à Montargis et Blois.



\* Uniquement les points de vente référencés en chauffage - sanitaire

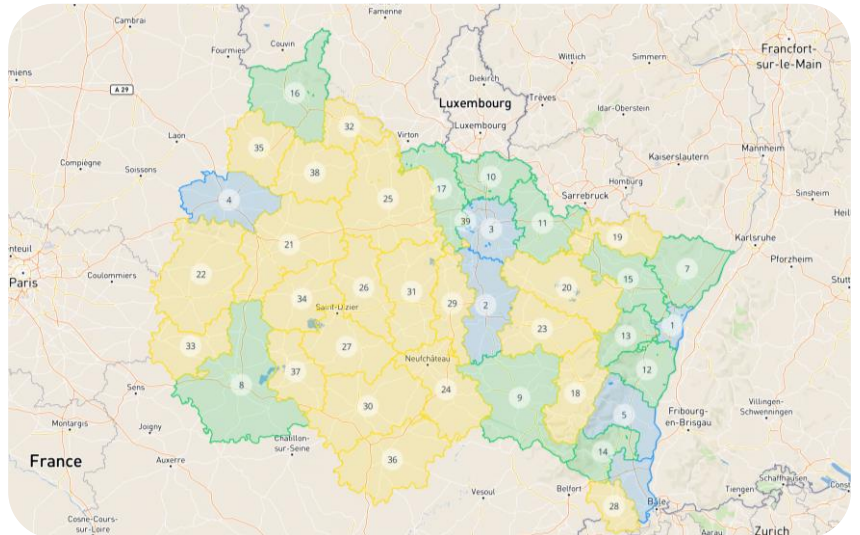
# Grand Est



6<sup>ème</sup> région de France

● Arrondissements à potentiel fort    
 ● Arrondissements à potentiel moyen    
 ● Arrondissements à potentiel faible

Arrondissement	Proportion du potentiel de la région
Strasbourg	11 %
Nancy	8 %
Metz	8 %
Reims	6 %
Colmar	6 %



Le potentiel de la région Grand Est est lui aussi très éparpillé malgré **quelques pôles au niveau de la frontière avec l'Allemagne et autour de Metz et Nancy**. Toute la partie ouest de la région est une zone plus faible en potentiel malgré la présence de Reims et Troyes. Le Top 5 des arrondissements représente seulement 39 % du potentiel total de la région.

TOP 5	Marché couvert à 20 minutes du réseau d'agences
CEDEO	62 %
Espace Aubade	57 %
Clim +	35 %
Bleu Rouge	33 %
SOCODA	32 %

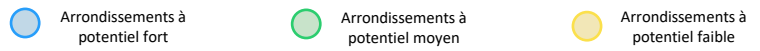
Le schéma se répète dans le Grand Est avec CEDEO et Espace Aubade en tête du classement. La région Grand Est regroupe dans son TOP 5 les deux enseignes sanitaire de SGDB France : CEDEO et Clim+.

Les 5 enseignes couvrent l'intégralité du secteur de Strasbourg. Une enseigne comme CEDEO conserve des marges de développement uniquement sur des territoires ruraux tels que Val de Briey, Lunéville ou encore Bar-le-Duc. SOCODA et Bleu Rouge, légèrement en retrait, ne sont pas présentes sur un arrondissement comme Nancy.

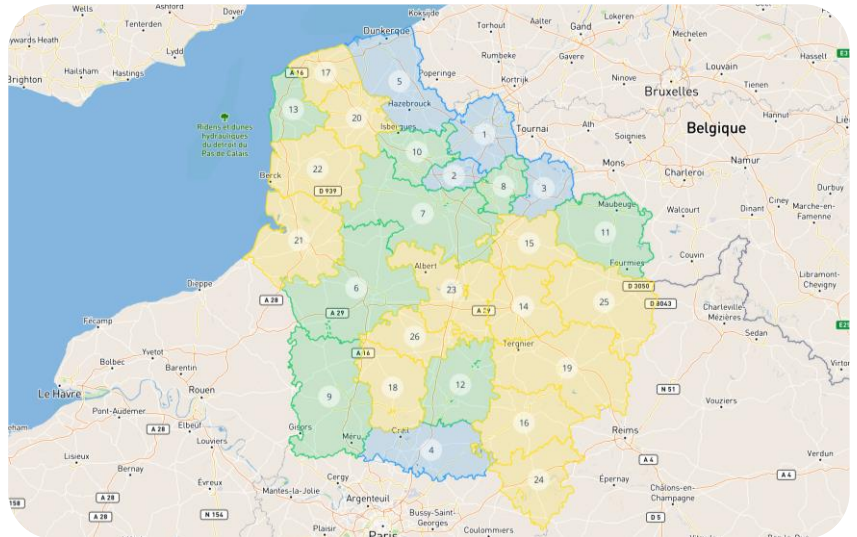
## Focus Enseigne

Clim + arrive à se positionner 3<sup>ème</sup> du classement des enseignes de la région en couvrant efficacement les arrondissements à fort potentiel. Les premiers axes de développement possibles sont situés à Colmar, Haguenau et Troyes.

# Hauts-de-France



Arrondissement	Proportion du potentiel de la région
Lille	26 %
Lens	7 %
Valenciennes	5 %
Senlis	5 %
Dunkerque	5 %



Les Hauts-de-France ont une **concentration de leur potentiel aux abords de la frontière avec la Belgique et un second pôle au sud à l'approche de la région parisienne**. L'arrondissement de Lille couvre à lui seul  $\frac{1}{4}$  du potentiel de la région. Les extrémités nord-ouest et sud-est sont les zones avec un plus faible potentiel relatif.

TOP 5	Marché couvert à 20 minutes du réseau d'agences
CEDEO	72 %
Van Marcke	55 %
Desenfans	50 %
SOCODA	35 %
Téréva	29 %

Le groupe Desenfans couvre **50 %** du marché de la région, maillage alimenté par des enseignes fortes du groupe comme Catrybayart qui arrive à **31 %**.

Les Hauts-de-France sont la 3<sup>ème</sup> région la mieux couverte par CEDEO après l'Île-de-France et la PACA. L'écart entre Desenfans et SOCODA peut s'expliquer par le maillage plus dense de Desenfans sur des territoires tels que Dunkerque, Amiens et Douai.

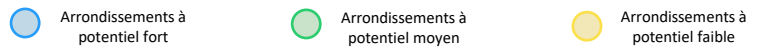
Le leadership de CEDEO est principalement dû à sa présence au sud de la région autour du territoire de Senlis.

## Focus Enseigne

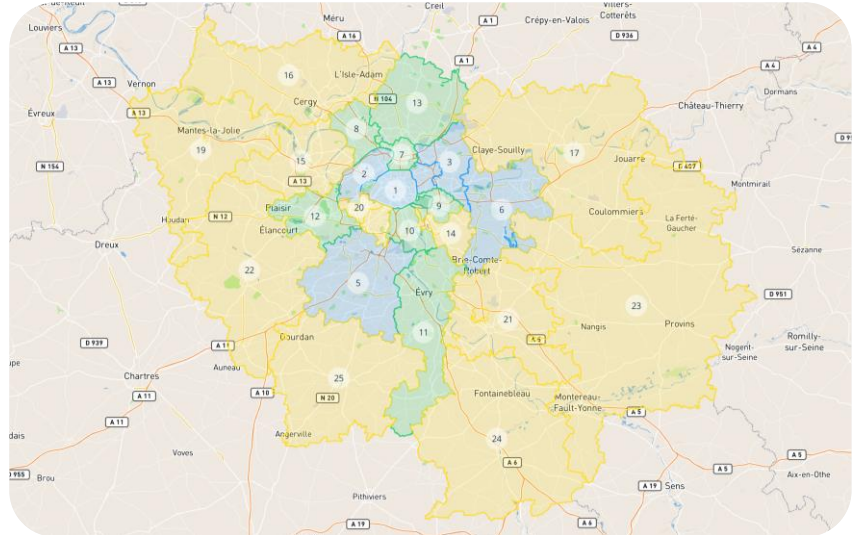
L'enseigne belge, Van Marcke, maille déjà densément la région et présente des ambitions de développement importantes. Elle couvre déjà très bien les principaux arrondissements à l'exception de Senlis (Lille : **89 %**, Dunkerque : **65 %**, Lens : **95 %**, Valenciennes : **68%**).



# Ile-de-France



Arrondissement	Proportion du potentiel de la région
Paris	14 %
Nanterre	10 %
Le Raincy	7 %
Bobigny	6 %
Palaiseau	5 %



La région Ile-de-France est organisée sous forme de couronnes : **les plus forts potentiels de la région sont nettement groupés au centre de l'Ile-de-France**. La 2<sup>ème</sup> couronne tout autour de ces arrondissements concentre les arrondissements à potentiel moyen. On retrouve en 3<sup>ème</sup> couronne les potentiels les plus faibles.

TOP 5	Marché couvert à 20 minutes du réseau d'agences
CEDEO	94 %
Téréva	76 %
Espace Aubade	72 %
SOCODA	68 %
Richardson	65 %

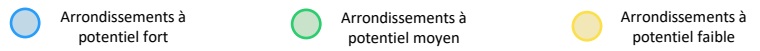
CEDEO maille quasi intégralement les plus gros potentiels de la région là où Téréva présente des marges de développement sur des secteurs tels que Le Raincy ou Sarcelles.

Les 3 acteurs suivants ont un taux de marché couvert très proche avec un maillage par ailleurs très différent de la région : on trouve l'enseigne Richardson très implantée dans des zones à fort potentiel tandis que **SOCODA** dispose d'un maillage plus réparti sur le territoire (Nanterre : **98 %** vs 66 %, Le Raincy : **69 %** vs 100 %, Bobigny : **75 %** vs 100 %).

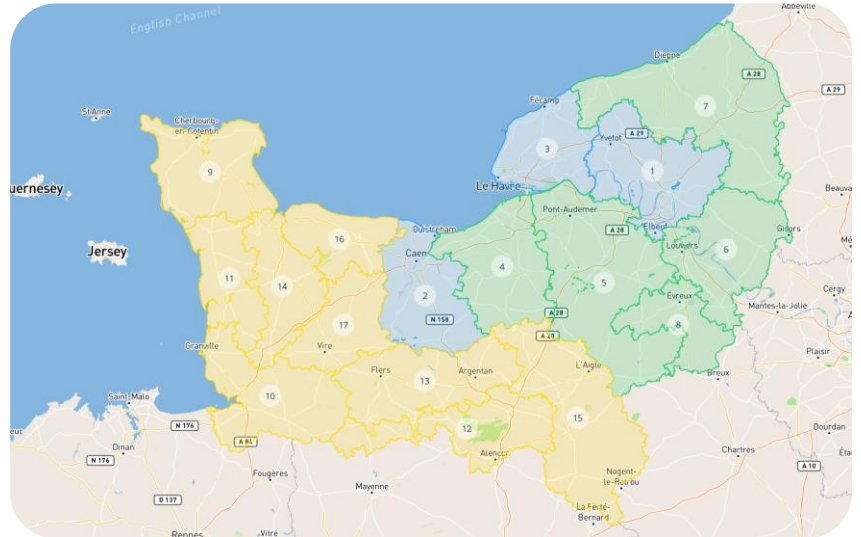
## Focus Enseigne

La présence de CEDEO dans la région est extrêmement forte. Les seules marges de développement se situent sur des arrondissements à plus faible potentiel tels que Etampes (**25 %**) et Provins (**5 %**).

# Normandie



Arrondissement	Proportion du potentiel de la région
Rouen	22 %
Caen	16 %
Le Havre	9 %
Lisieux	6 %
Bernay	6 %



La répartition du potentiel de la région **se concentre essentiellement sur la partie est, surtout autour des arrondissements de Rouen et Caen**. Une fois que les trois premiers arrondissements de la région sont bien maillés, une très grande partie de la région est couverte.

TOP 5	Marché couvert à 20 minutes du réseau d'agences
CEDEO	62 %
Téréva	48 %
Frazzi	36 %
Espace Aubade	35 %
Sofinther	26 %

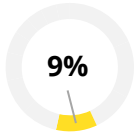
Le classement des 5 plus fortes enseignes de la Normandie fait apparaître un nouvel acteur dans le classement : Frazzi (adhérent Algorel).

Espace Aubade possède un maillage déjà important sur la région grâce à une de leurs enseignes fortes : Maillard, qui couvre la région à **27 %**. Depuis ces mesures de marché, un point de vente a ouvert au Havre ce qui devrait permettre à l'enseigne de gagner au moins 5 points de couverture régionale à 20 minutes.

## Focus Enseigne

L'enseigne Frazzi présente en Ile-de-France et en Normandie se hisse en 3<sup>ème</sup> position en couvrant 7 arrondissements sur les 17 que contient la région. Elle est particulièrement implantée dans les secteurs à fort potentiel de la région (Caen, Evreux, Rouen, Le Havre).

# Nouvelle-Aquitaine



5<sup>ème</sup> région de France



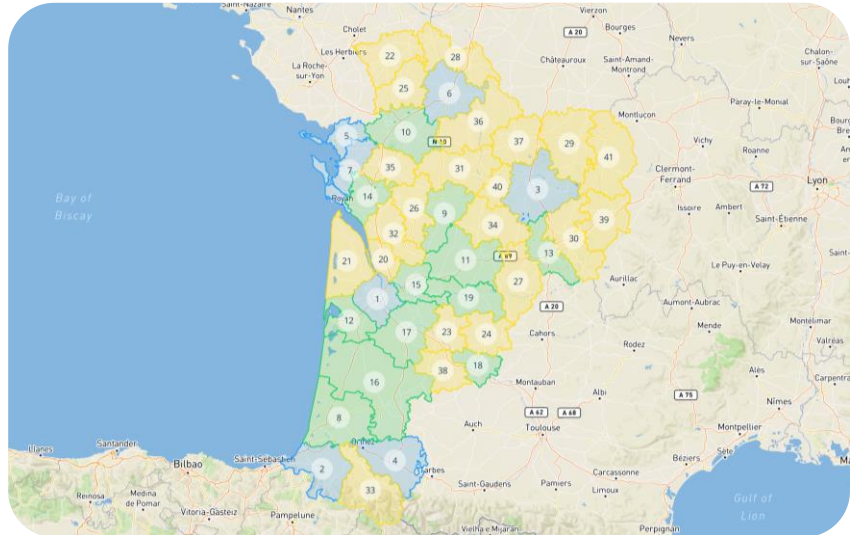
Arrondissements à potentiel fort



Arrondissements à potentiel moyen



Arrondissements à potentiel faible



Arrondissement	Proportion du potentiel de la région
Bordeaux	22 %
Bayonne	6 %
Limoges	5 %
Pau	5 %
La Rochelle	4 %

La région de la Nouvelle-Aquitaine dispose d'une **forte concentration de son potentiel sur la partie côtière à l'ouest, notamment grâce à Bordeaux qui couvre presque ¼ du potentiel à lui seul.** Les arrondissements aux abords de Bordeaux profitent également de l'attractivité de l'agglomération.

TOP 5	Marché couvert à 20 minutes du réseau d'agences
CEDEO	64 %
Téréva	56 %
Partedis*	51 %
SIDV	40 %
Clim +	37 %

Les arrondissements les mieux couverts par le leader du secteur CEDEO sont La Rochelle (**92 %**), Bayonne (**81 %**) et Bordeaux (**92 %**). Les principales marges de développement se situent à en zones rurales difficiles à mailler.

Partedis atteint plus de la moitié du marché par la qualité de son maillage. Les marges de développement restent Rochefort, Dax, Arcachon ou encore Saintes.

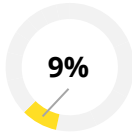
## Focus Enseigne

C'est le groupe SISCA qui est représenté grâce à SIDV dans ce classement. Les points de vente rayonnent essentiellement dans les zones à fort potentiel. Les marges de développement se situent au nord de la région sur les territoires de La Rochelle, Rochefort et Poitiers.



\* Uniquement les points de vente référencés en chauffage - sanitaire

# Occitanie



4<sup>ème</sup> région de France



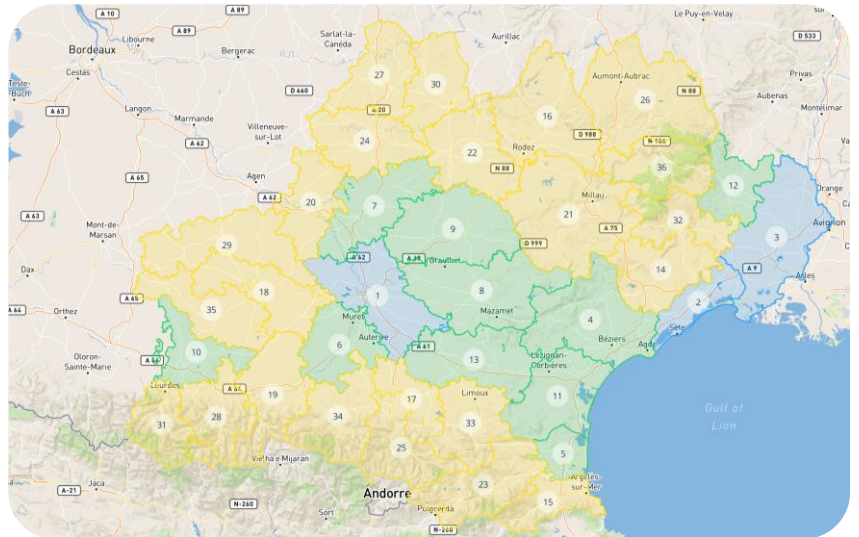
Arrondissements à potentiel fort



Arrondissements à potentiel moyen



Arrondissements à potentiel faible



Arrondissement	Proportion du potentiel de la région
Toulouse	19 %
Montpellier	15 %
Nîmes	9 %
Béziers	6 %
Perpignan	6 %

Comme beaucoup de régions côtières, **l'Occitanie voit son potentiel se concentrer à l'est de la région sur la côte méditerranéenne mais aussi à Toulouse et ses alentours**. Les arrondissements de Toulouse et Montpellier capturent à eux seuls un tiers du potentiel de l'Occitanie.

TOP 5	Marché couvert à 20 minutes du réseau d'agences
CEDEO	62 %
Espace Aubade	49 %
Clim +	43 %
Bleu Rouge	42 %
SIDV	37 %

Tous les leaders rayonnent à Toulouse et à Montpellier à l'exception de SIDV. Les marges de développement de CEDEO sur la région se situent sur des territoires relativement ruraux tels que Alès ou Castelnaudary.

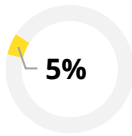
Clim + est présent sur les arrondissements à fort potentiel mais conserve des possibilités de développement sur des pôles significatifs : Tarbes, Castres, Carcassonne, Rodez, etc.

## Focus Enseigne

Bleu Rouge, l'enseigne d'Algorel est également présent sur les grandes agglomérations à l'exception de Perpignan. L'enseigne dispose d'un taux de couverture national **de 29 %**. C'est en Provence-Alpes-Côte d'Azur que l'enseigne Bleu Rouge dispose d'un plus fort taux couverture avec **72 %**.



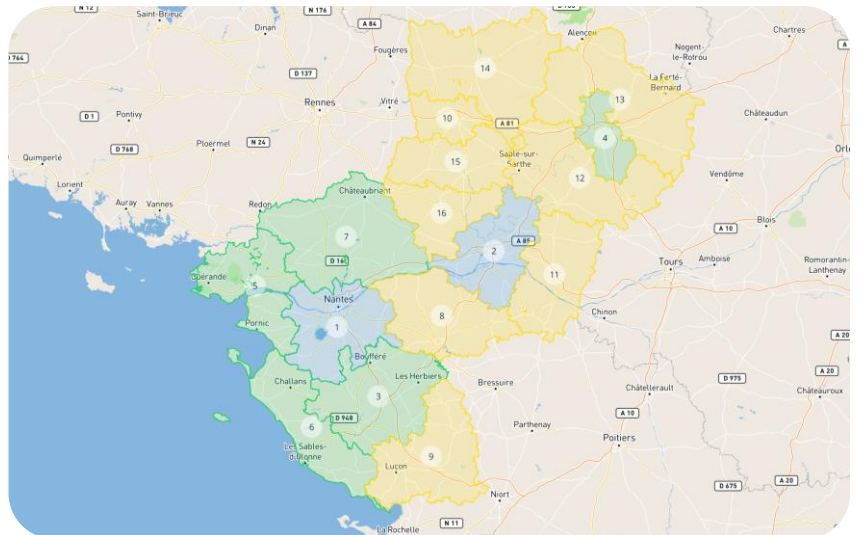
# Pays de la Loire



8<sup>ème</sup> région de France

● Arrondissements à potentiel fort    
 ● Arrondissements à potentiel moyen    
 ● Arrondissements à potentiel faible

Arrondissement	Proportion du potentiel de la région
Nantes	32 %
Angers	11 %
La Roche-sur-Yon	10 %
Le Mans	8 %
Saint-Nazaire	7 %



**Nantes représente à elle seule un tiers du potentiel de la région.** D'autres pôles très significatifs apparaissent autour de Angers et La Roche-sur-Yon. On observe une zone plus rurale sur la partie nord de la région.

TOP 5	Marché couvert à 20 minutes du réseau d'agence
CEDEO	70 %
ORCAB*	59 %
Espace Aubade	50 %
Téréva	44 %
Routhiau	41 %

Les ORCAB se placent en 2<sup>ème</sup> position grâce à leur maillage de la région. Elles couvrent parfaitement des territoires tels que Le Mans, Nantes et Angers. Les possibilités de développement se situent vers les Sables d'Olonne, Fontenay-le-Comte ou Saumur.

L'enseigne Téréva se hisse juste devant l'enseigne adhérente à Algorel : Routhiau avec un maillage très dense. Les zones de développement prioritaires concernent les Sables-d'Olonne ou Cholet.

## Focus Enseigne

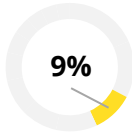
Les arrondissements les mieux couverts par Routhiau sont Nantes, La Roche-sur-Yon et Angers. Le taux de couverture est principalement affecté par l'absence du groupe au Mans et à Saint-Nazaire.



\* Coopérative plomberie



# Provence-Alpes-Côte d'Azur



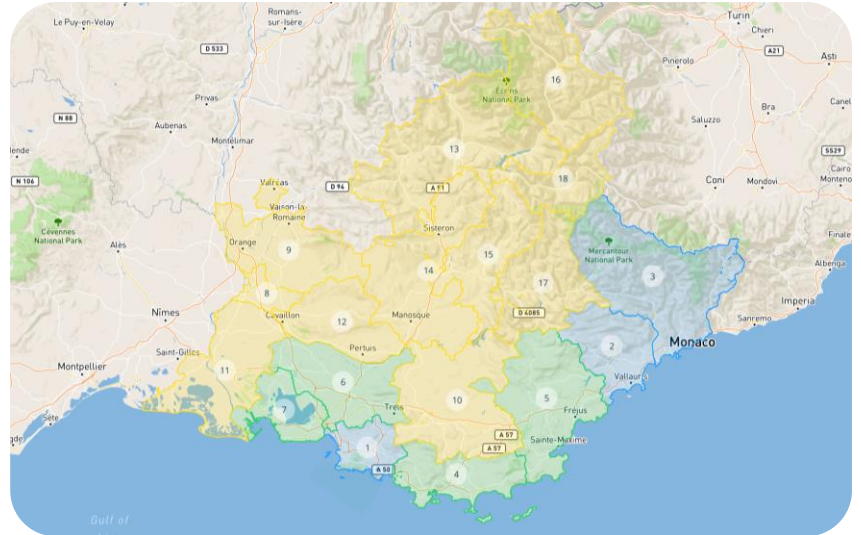
3<sup>ème</sup> région de France

● Arrondissements à potentiel fort

● Arrondissements à potentiel moyen

● Arrondissements à potentiel faible

Arrondissement	Proportion du potentiel de la région
Marseille	21 %
Grasse	16 %
Nice	10 %
Toulon	10 %
Draguignan	9 %



La région Provence-Alpes-Côte d'Azur voit ses potentiels forts situés complètement au sud, sur la côte mais aussi proche de la frontière avec l'Italie. En dehors de Marseille, les forts potentiels sont répartis de façon assez homogènes entre les grandes villes de la côte.

TOP 5	Marché couvert à 20 minutes du réseau d'agences
Richardson	78 %
CEDEO	76 %
Balitrاند*	73 %
Bleu Rouge	72 %
Clim+	51 %

C'est la sa seule région pour laquelle nous constatons autant d'enseignes à des niveaux très élevés de maillage : les quatre premières sont à plus de **70 %** de couverture du marché à 20 minutes de leurs agences.

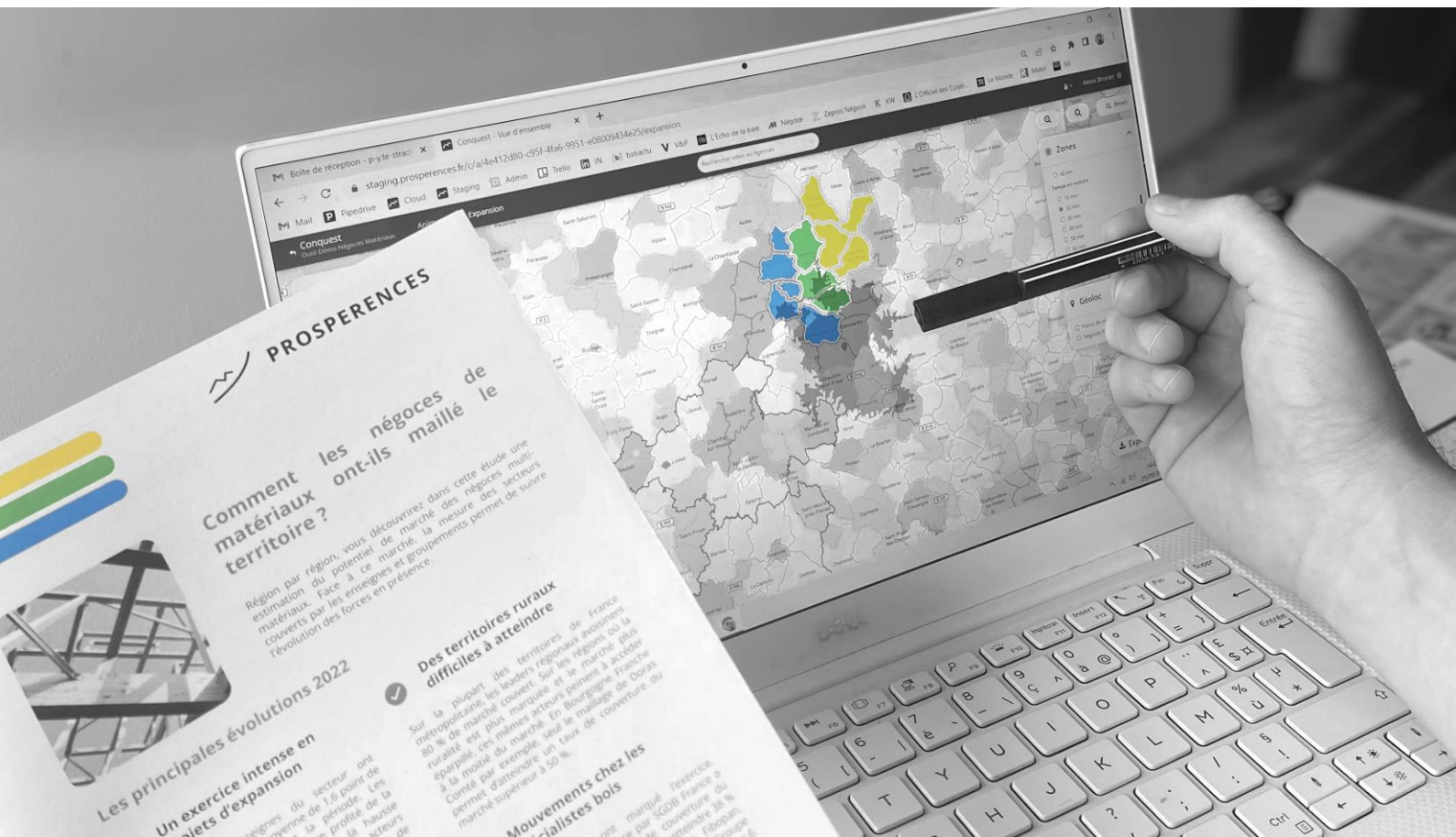
Richardson se place légèrement devant CEDEO alors que l'enseigne de Ciffréo Bona, Balitrاند suit de très près.

Clim + présente plus de marge de développement, notamment sur des territoires tels que Carpentras, Brignoles, Arles, etc.

## Focus Enseigne

Richardson présente un maillage extrêmement dense de la région. Les seuls territoires non couverts en 20 minutes correspondent à des zones rurales telle que Castellane ou Digne-les-Bains.





## NOUS CONTACTER

Réalisation de l'étude : Charlotte Guégan

Validation : Pierre-Yves Le Stradic

[contact@prospereces.fr](mailto:contact@prospereces.fr)

## DISCLAIMER

Ce document a été rédigé par Prospereces et ne doit pas être copié, modifié, offert, vendu ou transmis à un tiers de toute autre manière, sans l'accord de Prospereces. Nonobstant la volonté d'exposer les faits avec exactitude et de garantir l'équilibre et la compréhension des avis figurant, le but de ce document n'est pas de fournir une présentation exhaustive. Il sert simplement à présenter les résultats obtenus lors de l'étude « Comment les Négoces de Matériaux ont-ils maillé le territoire ? ». Lorsque le document indique que les informations et statistiques proviennent d'une source externe, on ne saurait considérer que Prospereces a contrôlé l'exactitude de ces informations et statistiques ni qu'elle les a approuvées. Ni Prospereces ni ses collaborateurs, ni aucune autre personne, ne répondent d'un éventuel dommage, direct ou indirect, qui résulterait de l'utilisation des informations précitées. Les faits et informations contenus dans le présent document qui se rapportent à des services, des tendances ou à des situations de marché correspondent à l'état actuel des données disponibles sans recherche déraisonnable. A l'avenir des modifications sont possibles.