

les matériaux de synthèse et les canalisations sanitaires

A la suite de la publication par Cochebat, courant juillet, du communiqué de presse révélant certains éléments essentiels de l'étude menée au printemps par ce syndicat et I+C - en partenariat avec la Fnas et portant sur les différents matériaux sur le marché de la canalisation sanitaire (voir page suivante) nous avons souhaité provoquer un échange de vues sur ce sujet entre Thierry Bédard, vice-président de Cochebat et président de la commission promotion, et Jean-Pierre Trautmann, vice-président de la Fnas en charge de la commission canalisation. *(Cet échange de vues s'est tenu tout début septembre rue de Milan dans les locaux de Cochebat)*. Ci-après la restitution de cet échange de vues.

Fnas infos - Quelle est l'origine de l'étude lancée par Cochebat sur l'utilisation par les installateurs des différents matériaux de la canalisation sanitaire ?

Jean-Pierre Trautmann - En réalité, ce sont certains adhérents de la Fnas - que j'ai réunis en septembre 2008 au sein de la commission canalisation - qui ont exprimé le souhait d'obtenir une plus grande visibilité du marché de la canalisation, afin de pouvoir identifier sur ce marché la part respective des matériaux traditionnels et des matériaux de synthèse. La préoccupation des adhérents de la Fnas est en effet de pouvoir se positionner sur ce marché en connaissance de cause, et de répondre plus finement aux attentes de leurs clients installateurs. La commission a d'ailleurs mis au point, en liaison avec les industriels concernés, un projet de questionnaire que nous souhaitions à l'origine diffuser aux installateurs par l'intermédiaire des points de vente du négoce.



Thierry Bédard et Jean-Pierre Trautmann

Thierry Bédard - Cochebat s'est très vite senti concerné par l'initiative de la Fnas qu'il a jugée tout à fait pertinente sur le fond. Nous nous sommes ensuite rapidement mis d'accord entre nous sur la forme de l'enquête, Cochebat proposant, pour une plus grande efficacité, que celle-ci soit diligentée par ses soins, en partenariat avec l'Institut I+C.

Fnas infos - Qu'est ce qui a incité Cochebat à lancer une telle enquête avec la Fnas ?

Thierry Bédard - Cochebat a tout de suite estimé qu'une telle démarche constituait une occasion privilégiée pour la profession de se rapprocher du négoce : il faut savoir en effet que plus de 90 % des ventes des adhérents de notre Syndicat passent par le négoce ! Cette enquête était donc une opportunité pour notre Syndicat de nouer un partenariat avec la Fnas permettant d'obtenir cette visibilité sur ce marché qui nous intéresse.

Fnas infos - Quel a été le segment de marché retenu pour l'enquête et combien d'installateurs ont été sollicités pour y répondre ?

Thierry Bédard - En accord avec la Fnas, c'est le segment de marché de la canalisation sanitaire. Quant aux utilisateurs sondés, il s'agit d'un panel représentatif de 500 installateurs, répartis en trois catégories :

- Artisans seuls (0 employé)
- Entreprises de moins de dix salariés
- Entreprises de dix à cinquante salariés.

Fnas infos - Quels commentaires faites-vous quant aux résultats que vous avez tirés de cette enquête ?

Jean-Pierre Trautmann - Une première communication a été faite lors de l'assemblée générale de la Fnas le 23 avril dernier.

Canalisations multicouches : des produits très « normés »

Un tube multicouche est un tube comportant une couche centrale métallique (en général en aluminium) et deux couches en matériaux synthèse à l'intérieur et à l'extérieur.

Les systèmes de canalisations multicouches doivent faire l'objet d'avis techniques délivrés par le CSTB et d'une marque de qualité CSTBat.

L'avis technique garantit la conformité du produit à la réglementation dont celles applicables en alimentation en eau chaude et froide sanitaire (ACS : Attestation de conformité sanitaire).

échos de la profession et de son environnement

Il est vrai que le cuivre continue à détenir une part de marché importante (64 %) dans la canalisation sanitaire, mais les matériaux de synthèse progressent puisqu'ils représentent aujourd'hui une part de 36 %. J'observe que cette part est plus importante s'agissant des entreprises de plus grande taille que chez les artisans seuls. On pourrait en conclure que plus l'entreprise d'installation est petite, plus elle est traditionnelle quant à l'utilisation des matériaux de canalisation. De même, il est intéressant de noter que la part des matériaux de synthèse est plus élevée (44 %) dans la construction neuve que dans la rénovation.

Fnas infos - Qu'est ce qui explique la montée en puissance progressive des nouveaux matériaux ?

Thierry Bédard - Ce sont essentiellement la fiabilité, le rapport coût / performance, la facilité de montage et d'assemblage, la souplesse, la sécurité qui justifient le recours de plus

en plus fréquent aux matériaux de synthèse. De plus, la mise en place d'avis technique avec les familles A, B et C (voir encadré) participe clairement de la sécurité d'utilisation de ces produits par les installateurs et de la prévention des contre-références. Pour exemple, le recours à des canalisations de type « B » permet d'obtenir la sécurité maximale.

Jean-Pierre Trautmann - Il y a encore beaucoup d'installateurs qui utilisent des tubes et des raccords de différentes marques et qui ne bénéficient donc pas de cette sécurité et de la garantie de l'industriel : dans ce contexte, le négoce doit jouer pleinement son rôle de sensibilisation vis-à-vis des installateurs afin de les inciter vivement à utiliser des tubes et raccords en matériaux de synthèse de même marque. Il faut savoir en effet que c'est le distributeur professionnel qui constitue la source d'information principale des installateurs.

Suite p. 30

Les matériaux de synthèse confirment leur progression dans l'utilisation des canalisations sanitaires (communiqué)



Cochebat, Syndicat national des industriels en composants de systèmes pour le chauffage et le sanitaire, lance pour la première fois une enquête auprès des plombiers sur les types de canalisations utilisés. Cette enquête détaille leurs critères de choix et les techniques de pose employées. Elle a été réalisée par I+C auprès de 500 installateurs de différentes tailles (structure de 0 à 50 salariés) sur la France entière.

Marché actuel des canalisations et les tendances : les matériaux de synthèse poursuivent leur avancée (36 % en matériaux de synthèse, 64 % en cuivre)

Cette étude met en évidence l'avancée des matériaux de synthèse. En effet plus d'un tiers des installations dans le neuf utilise des canalisations en matériau de synthèse (dont 80 % en PolyEthylène Réticulé). Ces différentes technologies ne sont pas incompatibles puisque deux entreprises sur 5 recourent au duo cuivre et PER. Dernier constat, les chauffagistes envisagent d'utiliser le multicouche dans les années à venir, ce qui représentera un marché de l'ordre de 10% (66 % de progression sur 2008).

Les matériaux de synthèse sont les matériaux du futur. Cette étude fait ressortir que l'utilisation des matériaux de synthèse est plus importante chez les chauffagistes notamment de grande taille. Ces matériaux de synthèse sont souvent plus utilisés par des jeunes installateurs plus sensibles aux nouvelles technologies. Ceci s'explique par leurs multiples avantages ; un excellent rapport coût performance, facilité de montage et d'assemblage, souplesse, sécurité, peu sensible au calcaire.

Les critères de choix des installateurs : le rôle incontournable du négociant

La fiabilité du produit est le principal critère de choix pour les entreprises (61%). De plus le distributeur (négoce) est un des intervenant clé dans la chaîne de décision. Il a un double rôle. Premièrement, la disponibilité au sein du négoce est un critère prépondérant. En effet elle intervient à hauteur de 80% pour justifier l'achat de tubes et raccords, qui peuvent être de marques

différentes. 53% des entreprises choisissent des tubes et raccords de même marque, pour bénéficier de la garantie du fournisseur. Le prix du matériau revêt une importance moindre, puisqu'il n'interfère dans le choix qu'à hauteur de 14%. Deuxièmement l'information du négoce est primordiale. Pour 93% des installateurs, leurs sources d'information sont les distributeurs. Les fabricants doivent donc fournir des informations nécessaires à la formation des vendeurs sur les caractéristiques des produits et leur mise en œuvre.

Leurs techniques de pose : le sertissage prédomine par sa rapidité d'exécution

Le PER offre toute une palette d'assemblage possible entre les tubes et les raccords, 66% des installateurs déclarent utiliser le sertissage par glissement, 55% utilisent le sertissage par écrasement et 18% l'assemblage par raccords à compression.

La sertisseuse manuelle est utilisée à hauteur de 57%, ce qui s'explique pour des raisons d'encombrement et de prix. Les outillages électromécaniques ou électrohydrauliques sont utilisés essentiellement pour le sertissage par écrasement, pour des questions de capacité (diamètre), de rapidité, de facilité d'emploi (moindre fatigue de l'opérateur).

Cochebat existe depuis 1984. Ses adhérents (Acome, Alphacan, Comap, Efex International, Knauf industries, Nicoll, PB Tub, Rehau, Roth, Velta Eurojauge, Wavin/Climasol) représentent 80% du marché, de l'alimentation sanitaire et de la distribution radiateur, en chiffres d'affaires. ■

► Profession

Thierry Bédard - J'ajoute volontiers que Cochebat, qui représente avec ses adhérents 80 % du marché de la canalisation en matériaux de synthèse, a - entre autres missions - de communiquer des indicateurs permettant à la distribution de monter des plans de vente efficaces au service des installateurs.

Fnas infos - Que pensez-vous de l'émergence des produits dits « multicouches » dont l'origine est essentiellement allemande et suisse ?

Thierry Bédard - Les produits multicouches (qui sont constitués de couches de PEX ou PE (en couche externe uniquement) entourant une couche de protection en aluminium) ont aujourd'hui une part de marché d'environ 8 à 10 % sur le marché des produits en matériaux de synthèse. Le volume du marché du « multicouche » peut être évalué entre 8 et 10 millions de ml, sur un total « matériaux de synthèse » de l'ordre de 80 millions de mètres.

Compte tenu de la progression significative de ce type de produit sur le marché français, Cochebat a décidé de mettre en place, au début de cette année, une commission « multicouche » intégrant les industriels concernés, destinée à promouvoir ce produit en l'assortissant d'un certain nombre de préconisations ainsi que d'une nécessaire normalisation et certification.

Jean-Pierre Trautmann - J'entends souvent dire que Cochebat se veut être un syndicat de « systémistes » : qu'entendez-vous par là ?

Thierry Bédard - En effet, Cochebat revendique à juste titre cette appellation dans la mesure où ses adhérents proposent à leurs clients des ensembles « tube + raccord + outillage +

Systèmes de canalisations : familles A, B et C

Par « système de canalisations » il faut entendre l'association de tube(s) et de raccord(s) et éventuel(s) outillage(s) permettant leurs assemblages, tous ces éléments étant clairement identifiés, ainsi que des règles spécifiques de conception et de réalisation des réseaux d'eau.

Parmi les « systèmes de canalisations », on distingue les trois familles suivantes :

- famille A : Avis Technique formulé pour un type de tube associé à des raccords sous Avis Technique ou Avis Technique formulé pour un type de raccord associé à des tubes sous Avis Technique ;
- famille B : Avis Technique formulé pour un système de canalisations constitué d'un type de tube associé uniquement à un ou des types de raccords spécifiques définis dans le même Avis (l'association avec d'autres raccords ou tubes sous Avis Technique ou non, n'est pas visée) ;
- famille C : Avis Technique formulé pour un type de tube associé à des raccords spécifiques définis dans ce même Avis ainsi qu'à d'autres raccords sous Avis Techniques.

Principales caractéristiques des canalisations multicouches

- * Insensible à la corrosion
- * Utilisation possible pour toutes les applications suivantes : chauffage basse et haute températures, alimentation eau chaude et froide sanitaire, eau glacée
- * Dilatation faible du produit
- * Bonne performance acoustique, absorbe les vibrations
- * Faible entartrage du tube
- * Esthétique : tubes sont colorés en général de couleur blanche et ne nécessite donc pas de travaux de peinture. Ils peuvent être peints si nécessaire
- * Différents types de conditionnement possibles : en couronne et en barre
- * Durabilité au moins égale à celle des systèmes traditionnels.

formation + garantie » bénéficiant de la certification et conformes à la réglementation. C'est l'utilisation de ces systèmes complets d'un même industriel, qui permet d'assurer la sécurité et la qualité des installations au profit de l'utilisateur final.

Fnas Infos - Vous avez évoqué à l'instant l'outillage spécifique à chaque système : s'agit-il en définitive d'un réel progrès pour les professionnels car, dans la pratique, cette obligation peut poser des problèmes logistiques et de coût pour ces derniers ?

Thierry Bédard - L'outillage à sertir permet de conférer une réelle rapidité d'assemblage des canalisations en matériaux de synthèse.

Il est vrai que c'est la sertisseuse manuelle qui est le plus employée par les installateurs (57 %) en raison de son moindre encombrement et de son prix. Mais le recours à cet outillage, de la même marque que le tube et le raccord ou recommandé par la marque, permet de garantir le travail du professionnel.

Fnas Infos - Qui a été destinataire de l'étude complète Cochebat / I+C ?

Thierry Bédard - Seuls les adhérents de Cochebat - qui ont financé l'étude - et la Fnas disposent des résultats détaillés de cette enquête. Notre syndicat a publié un communiqué de presse (voir page précédente), par définition accessible à tous, qui en communique les éléments essentiels.

Jean-Pierre Trautmann - Quelles sont vos prévisions d'activité pour l'année 2009 ?

Thierry Bédard - Le marché de la construction neuve connaîtra selon toute probabilité un recul de 20 % en 2009 par rapport à 2008. Si notre profession enregistrait à la fin de l'année un recul de 15 % dans ce contexte, nous n'aurons pas trop de motif de nous plaindre. Mais il est vrai que l'outil de production français souffre actuellement beaucoup de cette conjoncture économique difficile que nous espérons la plus courte possible. ■

Propos recueillis par Raphaël Flipo