

# Les matériaux de synthèse confirment leur progression dans l'utilisation des canalisations sanitaires

**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 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 (moins de fatigue de l'opérateur).



Cochebat existe depuis 1984. Ses adhérents (Acome, Alphacan, Comap, Eflex 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.

Contact Presse : Anne-Marie Laylle 01.53.32.79.79 Email : [am.laylle@syplast.org](mailto:am.laylle@syplast.org) [www.cochebat.org](http://www.cochebat.org)