

PACA

# Négoce : les professionnels veulent positiver

**M**ême s'ils sont nombreux à déplorer le manque de visibilité en évoquant leur vision du marché pour 2011, la plupart des négociants régionaux, quelle que soit la taille de leur entreprise, se veulent positifs. « Notre activité reste par nature liée aux commandes des entreprises. Or, ces derniers évoquent des carnets remplis au mieux pour les six mois à venir », analyse le gérant de l'enseigne indépendante Magnan Matériaux, Georges Persico. Cependant, on sent bien que le marché peut rapidement se redresser du fait des nombreux projets publics et privés annoncés dans les prochains mois, soulignent les professionnels. La Fédération régionale du bâtiment évoque ainsi plus de un Md d'euros de projets publics potentiellement porteurs de croissance... Signe de cette vitalité retrouvée, les principaux négociants indépendants de la région se sont engagés dans des opérations de croissance.

En 2010, SIMC a ainsi absorbé trois nouveaux dépôts à Vitrolles, La Garde et Marseille, dans les Bouches-du-Rhône. Le négociant est désormais à la tête d'un réseau de vingt agences réparties sur cinq départements. Autre pilier du négoce indépendant régional, Costamagna a, lui aussi, maintenu ses investissements en faveur de la consolidation de son réseau. Des efforts qui se sont traduits par l'ouverture d'un nouveau dépôt. Quant au niçois Ciffreo Bona, ce dernier a continué à essaimer hors de ses bases régionales avec l'ouverture de deux agences exploitées sous enseigne Matériaux Modernes à Nîmes et Montpellier.

Objectif commun à ces différentes enseignes, la consolidation de leurs parts de marché. Du côté des « petits » négociants, la situation varie, selon les cas, de l'optimisme affiché à une analyse plus mesurée des perspectives. « Nous n'avons pas à nous plaindre. Si, en 2008, le CA a connu une réelle baisse, la situation s'est rapidement améliorée en 2009, avec une progression de 30% qui devrait se confirmer au

RHÔNE-ALPES PIERRE-YVES LEVY, PD-G D'OUTILACIER

## Le négoce a souffert, mais moins qu'ailleurs

« **N**e nous voilons pas la face. Globalement, notre économie a souffert, donc le négoce a souffert, dans la mesure surtout où il vivait comme auparavant », note Pierre-Yves Levy. Quelques chiffres confirment ces difficultés ressenties en 2008 et 2009 et qui s'estompent aujourd'hui. Chez Socoda, par exemple, la baisse constatée l'an dernier a été de 24%. En 2010, la hausse est de 12%, ce qui montre qu'on n'a pas repris les couleurs de 2008. Chez Outilacier, on confirme que ça repart mais en raison du décalage, « comme un gros paquebot à manœuvrer », six mois seront nécessaires pour sentir cette inversion de tendance. Malgré les difficultés, Rhône-Alpes est restée dynamique et la baisse a été moins importante qu'ailleurs. Mais la « réduction de voilure » a été palpable et a bien sûr touché d'abord le négoce : par précaution, les entreprises ont baissé leurs stocks et leurs commandes, impactant au premier chef les négociants. Toutefois, les nuances sont de taille. Ainsi les clients du BTP ont énormément souffert, ayant d'abord pour souci de savoir quoi faire de leurs équipes en raison de la baisse des chantiers. » ■



même niveau en 2010. 2011 devrait donc être un très bon cru », commente Isabelle Derocle, à la tête de l'enseigne marseillaise les Matériaux Phocéens, spécialisée dans le gros œuvre, la quincaillerie et l'outillage. De bons résultats que la négociante attribue à une stratégie commerciale offensive. « Le contexte difficile des derniers mois nous a conduit à renforcer le service client. Un investissement qui s'avère toujours payant face à nos

principaux concurrents (réseaux d'enseignes nationales et régionales). Un retour progressif à la « normale » souligné en novembre dernier par la Banque de France dans son enquête de conjoncture annuelle sur le moral des chefs d'entreprise de la région. Sur les 277 entreprises du secteur de la construction interrogées, le gros œuvre enregistre les meilleures performances devant le second œuvre et les travaux publics. Après

une baisse de 12% du chiffre d'affaires dans le secteur, les dirigeants anticipent une hausse de 1,3% en 2010, contre une baisse de - 1,5% pour le second œuvre (- 0,3% en 2009), + 0,3% pour le bâtiment (- 7% en 2009) et - 0,2% pour les TP (- 4% en 2009). Quant aux dépenses en investissements corporels, celles-ci devraient croître autour d'une moyenne de 10% en 2010 et au-delà après une baisse de 33% en 2009. ■

LANGUEDOC-ROUSSILLON LAURENT GRELET, D.G. DE VALDEYRON MATÉRIAUX

## La chute est enrayée, mais les marges sont affectées



« **A**près une année 2009 catastrophique, l'activité a tendance à se stabiliser en 2010. On a enrayé la chute, mais les marges sont affectées. Nous observons une légère augmentation dans le second œuvre et le bricolage. La spécificité du Languedoc-Roussillon tient à sa démographie galopante, ce qui génère un besoin de logements. Le nombre de points de vente par habitant est supérieur à la moyenne nationale. La croissance démographique a attiré beaucoup d'enseignes avant la crise. Aujourd'hui, on est en sureffectif. Il y a certes eu des mouvements, notamment des rachats et des diminutions d'effectifs, mais les points de vente sont restés là. Côté business, nous sentons une accélération de la commande chez les constructeurs de maisons individuelles. La crise a changé les comportements. Les industriels prescrivent de plus en plus chez nos clients. C'est un problème. Que la prescription s'arrête à la technique. Mais les industriels donnent des prix de marché à nos clients. Cela impacte nos marges. » ■