

# ETUDE Formation des prix des Matériaux de construction réalisée par l'OPMR.

## La Réponse de Ravate Pro

La lecture de l'étude relative à la formation des prix des matériaux de construction à la Réunion réalisée par l'OPMR nous a particulièrement interpellé par son contenu et nous voulons apporter ici quelques remarques et critiques qui nous paraissent bien fondées.

Nous remercions par avance l'OPMR pour sa bienveillance et la compréhension de notre démarche qui n'a d'autre intérêt que de mettre en exergue les points qui nous paraissent manquer de pertinence et de relever les erreurs faites par leurs auteurs. Nous saluons le bien fondé de la démarche de l'OPMR mais regrettons que le résultat ne soit pas à la mesure de l'ambition d'un tel document.

Nous avons donc, en réponse, effectué des relevés de prix en métropole et mis en perspective les prix que nous pratiquons chez Ravate Pro car les niveaux de prix cités par l'étude nous ont heurtés. Vous trouverez plus avant quelques exemples.

Nous pensons utile de vous alerter sur les différences, importantes, que nous avons constatées, à la fois sur vos relevés de prix métropole et sur les prix Réunion. Ce travail nous a permis de comprendre que l'étude commanditée par l'OPMR est entachée d'erreurs tant sur la méthode que sur le fonds.

Sur le fonds nous avons à apporter des remarques sur les choix pris pour la réalisation de cette étude, qui à notre avis sont perfectibles sur plusieurs points :

Premièrement il ne nous apparaît pas très judicieux de n'avoir pas consulté les représentants de notre filière, soit les négociants et revendeurs de matériaux et matériels de construction, qui sont les premiers visés dans cette étude. Le panel choisi pour être interrogé n'a ciblé que des acheteurs ce qui est, on s'en rend compte peu partial.

L'approche faite par l'OPMR est donc, à notre avis, tronquée sur ce point car elle n'a pas permis à ses auteurs de prendre la mesure et les précautions nécessaires pour mener une étude qui, si elle est technique, nécessite une bonne connaissance des marchés, tant réunionnais que métropolitains, dans leur dimensions et spécificités.

En second lieu nous pouvons regretter que les auteurs de l'étude, par omission ou méconnaissance technique, aient fait des comparaisons de produits qui n'ont pas lieu d'être. Certains produits répondent aux exigences du caractère tropical de notre île mais aussi à des contraintes liées aux infestations et dégradations occasionnés par les nuisibles (insectes à larve xylophage, tel que les termites.

(Voir le cas des bois un peu plus avant dans ce document).

On comprend aisément qu'il n'est pas possible de comparer des produits traités et non traités sachant que l'impact du traitement impacte sur les prix de façon importante. Il est regrettable aussi que les auteurs aient comparé des matériaux qui ne sont tout simplement pas mis en œuvre dans l'un ou l'autre des territoires.

Par ailleurs nous n'avons pas pu identifier une réelle méthode dans les relevés de prix qui semblent avoir été faits pour des particuliers dans des enseignes de proximité ou des surfaces alors que nous évoluons dans un milieu professionnel dans le cadre de marchés bien identifiés.

Enfin il nous paraît particulièrement hasardeux au vu de ce qui précède que les auteurs aient tiré des conclusions aussi radicales que la création d'une centrale d'achat et de coopérative. C'est tout à la fois irréaliste dans le contexte professionnel et heurtant pour une profession qui vit et évolue sur un marché difficile et fluctuant.

Dans les cas où nous avons pu établir une comparaison entre les produits il reste à prendre en considération que nos prix restent inférieurs (voire équivalents) à la métropole ce qui va à l'encontre des résultats qui ont été publiés. Il est important de prendre ce dernier point en considération car l'image de toute une filière est aujourd'hui mise à mal par votre dernière publication.

Voilà donc pour l'exemple les cas précis que nous portons à votre appréciation.

---

## IPE 100

### Maison du fer.com

Barre 54,64

soit : 1 123,94 €/T

**BARRES (perpignan)** Prix PRO devis tel

Barre 44,47

Soit T : 914,74 €/T

**Moyenne : 1018 €**

**Prix Ravate Pro : 942 €/T soit -7,5%** (et non +21% par rapport à votre relevé de prix métropole soit 1032€/T et votre prix réunion de 1156 à 1 346€/T)

---

## Bastaing 58X168X400 C24 traité 4

En métropole on trouve plus volontiers du 63X175X400 de plus il est pratiquement impossible de trouver du Bastaing en C24 traité 4 qui est le matériaux que nous sommes tenus d'utiliser, pour des raisons évidentes, à la Réunion.



# Enduit Façade

Chausson : 9,10 €  
9,10 €

Soit 9,10/U X 40

Soit : 364,00 €/T

Weldom.fr  
Weber 12,30

Soit 12,30/U X

Soit T : 492, 00 €/T

**Moyenne : 428,00 €**

**Prix Ravate Pro : 380€/T soit -11% (et non + 250% par rapport à votre relevé de prix métropole soit de 260 à 476€/T et votre prix réunion de 1 130 à 1 446€/T)**

---

## Plaque Plâtre BA13 H1 NF

Mesmatériaux.com

120X250 13mm Hydrophuge

Soit 5,67 m2

Soit : 567,00 €/T

Balitrond.fr

120X250 13mm H1

Soit 5,30 m2

Soit : 530,00 €/T

Leroymerlin

120X250 13mm H1

Soit 6,17 m2

Soit : 617,00 €/T

Point P

120X250 13mm H1 Soit 6,00 m2

Soit : 600,00 €/T

**Moyenne : 578,50 €/T**

**Prix Ravate Pro : 540€/T soit -7% (et non + 0,12% par rapport à votre relevé de prix métropole soit de 413 à 530 €/T et votre prix réunion de 463 à 521€/T)**

Encore une fois nous utilisons à la Réunion des plaques de plâtre hydrofuges à cause de notre climat tropical humide. Leur utilisation en métropole est confidentielle.

Relevé/étude Ravate Pro  
ZI Stevenson  
Le Port

26 janvier 2016-01-20