

NOTE COMPLEMENTAIRE A L'ETUDE COUT MATERIAUX DE CONSTRUCTION SUITE A LA LETTRE RAVATE DU 26/01/16

Nous vous remercions tout d'abord de l'intérêt que vous portez à notre étude, et de vos apports permettant d'apporter des éclairages complémentaires aux résultants de l'étude menée sur la formation des prix des matériaux de construction.

En réaction aux interrogations formulées dans le document transmis « la Réponse de RAVATE PRO », nous avons approfondi/ précisé certaines parties de notre étude, en espérant aboutir sur une meilleure compréhension de ses résultats et à lever toute remise en cause de ses fondements et contenus.

Nous présenterons nos éléments de réponse comme suit :

- I- **Méthodologie mise en œuvre**
- II- **Choix des matériaux retenus pour comparaison prix : exemples et précisions**
- III- **Echantillon de personnes et acteurs interviewés**
- IV- **Préconisations formulées**

1. Méthodologie mise en œuvre

Rappel de la Critique de Ravate

« 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 ».

Les relevés de prix ont été faits en réalité à deux niveaux :

- Au niveau du prix d'achat par les professionnels pour le ciment et les climatiseurs, car ces données ont pu être communiquées par les entreprises du secteur, ce qui n'a pas été le cas pour les autres matériaux, la pratique sous détail de prix étant absente chez les bailleurs sociaux acheteurs de prestation auprès des entreprises du secteur de la construction- d'ailleurs un des axes d'amélioration proposée pour meilleur suivi de l'impact des couts des matériaux dans les prix pratiqués par les professionnels de la construction.
- Au niveau des prix magasins grande distribution grand public servant d'approvisionnement aussi bien pour les particuliers que les professionnels. Les prix ainsi relevés à la fois en Métropole et à la Réunion sont des prix publics présentés par les différentes enseignes de grandes distributions ou de distributeurs spécialisés. Ces relevés ont été réalisés sur la même période entre Juillet et Septembre 2015. Ces prix n'intègrent pas les politiques commerciales de prix des différentes enseignes attribuant des remises commerciales de fin d'année en fonction du CA réalisé. Ces politiques commerciales ne sont évidemment pas affichées par les différentes enseignes que ce soit en Métropole ou à la Réunion. La comparaison a donc été effectuée sur des bases comparables

Enfin rappelons aussi que la demande de l'OPMR en marge de la commande principale était aussi de traiter le sujet de la réalité du **marché de la réhabilitation qui impactera fortement**

demain le marché des particuliers, un pourcentage important ayant été estimé par l’OPMR comme devant être porté par des particuliers à professionnaliser et non des entreprises.

La méthodologie pour relever les prix des matériaux retenus, employée en métropole et à la réunion pour constituer un répertoire de prix, est identique à savoir:

- Une prise d’information en magasin (relevé de prix, photos des produits),
- Des appels téléphoniques vers les principales enseignes de distribution pour compléter les relevés magasin.

Le magasin RAVATE Pro a été contacté par téléphone le 01/09/2015 pour confirmer le prix des matériaux suivant relevés sur place en magasin en juillet 2015:

- **Enduit de façades, sac 25kg : 36,15 €**
- **Plaque de plâtre BA 13 : 7,30 €**
- **IPE 100*55*4,1 : 56,19 €**
- **IPE 80*55*4,1 : 41,62 €**

Ci-dessous un tableau retraçant par produit cité par Ravate dans son courrier du 26/01/16

- 1^{ère} colonne : le prix unitaire relevé chez RAVATE en juillet 2015
- 2^{ème} colonne : ce même prix ramené à la tonne
- 3^{ème} colonne : le prix moyen relevé chez la concurrence à Ravate (Caténa, weldom...)
- 4^{ème} colonne : le prix retenu dans l’étude fourchette basse et haute pour comparer avec les prix métropoles
- 5^{ème} colonne : le prix ramené à la tonne annoncé par Ravate en janvier 2016

Ce tableau ayant pour finalité, de mesurer l’écart de prix observé entre les informations que obtenus lors des relevés de juillet/ septembre 2015 et les informations données en réponse par Ravate en 2016.

A noter que le prix moyen (3^{ème} colonne) montrent une certaine homogénéité avec les prix relevés à la même période chez Ravate, d’où la détermination d’une fourchette communiquée dans les résultats de l’étude.

PRODUITS cités dans lettre Ravate du 26/01	PRIX UNITAIRE RELEVÉ CHEZ RAVATE relevé en Juillet 2015	PRIX/T RELEVÉ CHEZ RAVATE en Juillet 2015	PRIX MOYEN /T RELEVÉ A LA CONCURRENCE (CATENA,WELDOM. ..) en juillet 2015	Prix Retenu dans l’étude Fourchette basse et haute à partir des relevés de juillet 2015	PRIX ANNONCE PAR RAVATE/T 26 Janvier 2016
Enduit de façades, sac 25kg	36,15 €	1 446 €	1 328 €	1130€/T - 1446€/T	380 €
Plaque de plâtre BA 13	7,30 €	730 €	492 €	463€/T -521€/T	540 €
IPE 100*55*4,1	56,19 €	1 124 €	1 346 €	1156€/T à 1346€/T	942 €
OSB 3 9mm/ piece 250X125	18,30 €	789 €	723 €	723€/T - 789€/T	nc
Bastaing	nc	nc	1 117 €	1113€/T à 1121€/T	1 151 €
					6 600 €
Cable H07 1x2,25 mm* (pour 100m)	29,90 €	9 996 €	9 148 €	8300€/T - 9996€/T	*Pour ce produit les prix annoncés sont pour du H07 1x1,25mm alors que le cable de référence prix par l’étude est du 1x2,25mm.

A noter qu’à l’exception de l’enduit de façade cité en référence par RAVATE et qui sans précision de référence, ne permet pas d’assurer qu’on compare le même produit, ainsi que les câbles électriques qui ne correspondent pas du tout au même produit, **on relève une diminution sur les 5 autres produits du tableau entre les valeurs relevés en juillet 2015 et celles affichées en janvier 2016, et ce dans des proportions importantes.**

Concernant le bois, notamment les plaques OSB3, la critique formulée par RAVATE porte sur le fait que les produits comparés ne correspondraient pas à des produits utilisés à la réunion (traitement serait plus important à la réunion qu'en métropole), ce qui n'est pas démontré dans la note de RAVATE qui ne fait pas l'exercice de l'affichage comparatif de ces prix-là (rien dans le tableau relatif à ces produits-là), ce qui est surprenant car les prix relevés chez les concurrents sont également dans la même fourchette.

Enfin nous rappelons que l'OSB3 est un produit réputé pour sa résistance aux termites, sa fabrication (cf. fiche technique sur internet et agrément CE) intègre ces traitements, quelle que soit la destination du produit. Le traitement TFI est aussi appliqué en Métropole sur tous les produits dérivés à base de bois.

II- Choix des matériaux retenus pour comparaison : précisions

Rappel de la critique de Ravate

« 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) ».

Concernant la comparaison des produits, le caractère « tropical » de la réunion et les contraintes associées ont été prises comme données d'entrée, c'est entre autre sur cette base que nous avons choisi les matériaux tels que le BA 13 hydrofugé, l'enduit extérieur pour leur propriété hydrofuge.

Concernant le choix des matériaux nous avons procédé à :

- Une décomposition par matériau en un panel de 2 à 6 produits **aux qualités, propriétés ou caractéristiques différentes** (en particulier pour la peinture, le ciment, l'isolation), afin de mettre en **perspective des produits comparables**.
- Une identification pour chaque enseigne des produits de propriété et de qualité similaires ou les plus proches possibles pour pouvoir effectuer une comparaison cohérente.
- Une création de fourchettes (haute et basse) de prix, élaborées à partir des valeurs minimales et maximales de prix observées pour les enseignes réunionnaises et pour les enseignes métropolitaines.

Pour mémoire : Enseignes au sein desquels les relevés de prix ont été effectués

Réunion	Métropole
Weldom (Le Port) , prix pratiqués du 15 juillet au 02 août 2015	Castorama, prix pratiqués du 29 juillet au 07 septembre 2015
Mr. Bricolage (Savannah) , prix pratiqués du 17 juin au 19 juillet 2015	Leroy Merlin, prix pratiqués du 22 juillet au 17 août 2015

Super Catena (St-Aunes), prix pratiqués du 01 juillet au 31 juillet 2015	Bricomarché, prix pratiqués du 5 août au 23 août 2015
Ravate (Savannah et St-Denis), prix pratiqués en juillet 2015	Matériaux +, prix pratiqués en juillet 2015
Prefabloc, prix pratiqués en juillet 2015	

III- Echantillon de personnes et acteurs interviewés

Rappel de la critique de Ravate

« 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 ».

Pour rappel les entretiens effectués incluant l'ensemble des acteurs de la chaîne de valeurs a bien été entretenu dont des revendeurs de matériaux :

ENTRETIENS EN FACE À FACE

- **FRPBT** : B. Siriex (PRESIDENT ET PDG HOLCIM), N. Weinsberg (SECRETAIRE GENERAL), P. Grillet (MEMBRE DU CONSEIL, Gérant GPBAT construction), Aurélie ARAYE Chargé de mission FRBTP, Yann Rivière (SAS GAIA Energies Nouvelles), Thierry Legros (Entreprise de gros œuvre), Vincent KERSUZAN (VP bâtiment GTA CTA STA), Yannick BEAUVALLON (Gros œuvre -2 boîtes de pose et de négoce)
- **PREFABLOC**: Maximin VALROMEX
- **IMPORTATEUR CIMENT**: Sanjay VISHOR
- **COBATY Réunion OUTRE-MER**: DUPUY DENIS (Président), Pierre DELEBEQUE- Responsable de zone Groupe VM Matériaux, Véronique LIBAUDIERE- Directrice SELF SIGNALÉTIQUE, Bruno DUBOIS- Bourbon plastique bâtiment, Christine HENON- QFA promoteur- chenon@tereos.com, Philippe CRETIN- Paysagiste BET SODEXI_ p.cretin@sodexi.net, Willy Shock TORAP- Responsable agence travail temporaire, Stéphane HENAFF- Directeur IDEM'S-BET Aménagement Dév Durable. Cedric CAILLER- Responsable agence- QUALITEL CERQUAL, Patrice ROBERT- Responsable Agence BERIM OI
- **SIDR** : B. ZIMBERGER (DIRECTEUR RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT ET REPRESENTANT ARMOS)
- **CROA** : E. HUGEL (PRESIDENT)
- **CAPEB** : C. RICKMOUNIE (PRESIDENT) et S.GENERAL
- **ARMOS** : M. OBERLE (DELEGUE GENERAL ARMOS)
- **SEMADER** : J. PAUL (DIRECTEUR ACTIF PATRIMONIAUX ET REPRESENTANT ARMOS)
- **TEREOS** : C. HENON (DG IMMOBILIER)
- **AGORAH** : D. DE DEA (DIRECTRICE)

ENTRETIENS TELEPHONIQUES

- **ECBO** : Gros œuvre - Gérant
- **CIRBAT** : J. VUILLEMIN (DIRECTEUR)
- **CERBTP** : M. LEGROS (DIRECTRICE)
- **HACLAVE** (produits de SCORIES...) - Mr CLERVILLE. Produit breveté
- Franck LEGROS – Boîte de charpente
- HARRY G
- BIOCLIMATIK

RELEVÉS DE PRIX PRATIQUES : enquêtes relevés de prix revendeurs RAVATE, WELDOM, CATENA, MR BRICOLAGE

Ainsi, l'ensemble des maillons de la chaîne de valeur de formation des coûts des matériaux a été entretenu via ou des entretiens ou des relevés / demandes de prix, et pas seulement les acheteurs.

IV- Préconisations formulées

Rappel de la critique de Ravate

« 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 ».

Rappelons en préambule que le cahier des charges de la mission confiée était principalement d'identifier le cout de formation de matériaux de construction choisi comme ayant un impact dans le cout du logement :

- i. choix des matériaux entrant dans la composition d'une opération immobilière après analyse des bases douanes fine, pesant le plus dans la balance d'impact
- ii. analyse de la chaîne de valeur de formation des couts
- iii. analyse comparative cout final entre réunion et métropole

Ensuite en conclusion et pour ouvrir la réflexion, des préconisations ont été faites pour engager la réflexion plus avant et permettre le travail d'un plan d'actions, qui n'est pas l'objet et la finalité de l'étude rendue.

Ainsi à ce titre, la préconisation de créer une centrale d'achat et de coopérative a été identifiée au cours des entretiens avec les différents acteurs de la Maitrise d'Ouvrage publique et privée achetant des prestations présentant des composantes de matériaux identiques.

De la même manière, les grands groupes de constructions globalisent leurs achats par des services ou centrales d'achat dédiées prenant parfois le relais des achats des matériaux et fournitures de leur sous-traitant pour des questions de volume et de difficultés financières des Sous-traitants.

Ces pratiques ont pour objet de faire remonter directement à l'acheteur bénéficiaire les effets de volumes pour l'économie de la valeur investie afin d'abaisser le cout final de l'ouvrage produit ce qui reste la finalité à laquelle l'étude en objet doit répondre (cf plan logement Réunion). C'est dans ce sens que travaillent les bailleurs sociaux qui doivent souvent survenir aux difficultés des TPE/PME avec qui ils contractent en payant pour leur compte leurs fournisseurs de matériaux, d'où l'idée amorcée au droit de quelques bailleurs ; idée qui semble faire son chemin....à suivre !

En conclusion, ELAN OI via l'OPMR se tient à la disposition des parties prenantes pour continuer la dynamique d'échanges et questionnements générés par l'étude et qui témoigne de la démarche de concertation engagée par l'OPMR dans le cadre de cette étude, qui n'est qu'un début vers la voie d'une meilleure compétitivité des matériaux de construction entrant dans le cout d'une opération immobilière à la Réunion.