

# les cahiers de tendances

de l'artisanat du bâtiment

Collection

1 2 3 4 5 **6** 7 8 9

N°6

## LES MÉTIERS DE LA PEINTURE, VITRERIE ET REVÊTEMENTS EN 2025



# sommaire

sommaire



## **vous aujourd'hui**

**p. 6**

LES PEINTRES, VITRIERS ET SPÉCIALISTES DES REVÊTEMENTS  
DES ANNÉES 2000

P. 7

DES QUALITÉS ESSENTIELLES MAIS PLUS SUFFISANTES

P. 9

LES GRANDS CHALLENGES DES PEINTRES, VITRIERS ET  
SPÉCIALISTES DES REVÊTEMENTS

P. 11

## **vos marchés, vos défis**

**p. 12**

TOUS CONCERNÉS

P. 13

DÉFI 1 : PROTÉGER TOUJOURS PLUS L'ENVIRONNEMENT, LE PERSONNEL,  
ET SES CLIENTS...

P. 14

DÉFI 2 : INTÉGRER RAPIDEMENT LES NOUVEAUTÉS

P. 16

DÉFI 3 : FAIRE SON MARKETING

P. 18

MARCHÉ 1 : L'ACCESSIBILITÉ

P. 20

MARCHÉ 2 : L'ISOLATION THERMIQUE PAR L'EXTÉRIEUR

P. 22

MARCHÉ 3 : LE PATRIMOINE

P. 24

## **vous demain**

**p. 26**

EN 2025, QUEL ARTISAN SEREZ-VOUS ?

P. 27

CHANTIERS-TYPES DE DEMAIN

P. 30

CARNET DE CHANTIER

P. 32



## DANS L'ŒIL DU CYCLONE...

### BOULEVERSEMENTS ÉCONOMIQUES, TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Les Trente Glorieuses sont derrière nous, le temps de l'énergie bon marché l'est tout autant : l'inexorable diminution des réserves de pétrole et de gaz et les tensions géopolitiques impliquant les principaux pays producteurs vont conduire à une augmentation durable du prix des énergies fossiles.

Au facteur économique s'ajoute l'impératif écologique. La combustion du charbon, du pétrole et du gaz contribue au réchauffement climatique, menace qui s'est déjà manifestée par des phénomènes alarmants comme l'ouragan Katrina en 2005 ou la fonte des glaces au pôle Nord.

Autant de facteurs qui conduiront à la transition énergétique. L'impératif est de remplacer progressivement les énergies fossiles (pétrole, gaz, charbon) et fissiles (nucléaire) par des énergies renouvelables (solaire, éolien, hydroélectricité, bois...), mais surtout de faire des économies. En effet, la meilleure énergie reste celle que l'on n'utilise pas : le négawatt !

### LE BÂTIMENT CHANGE...

Signataire du Protocole de Kyoto, la France a pris des engagements internationaux en faveur du climat et de l'environnement. Engagements qui se sont traduits en droit national par les lois Grenelle I et II. Dans ces textes, le bâtiment est identifié comme le secteur générant le plus de gaz à effet de serre. Il est aux premières loges pour la lutte contre le réchauffement climatique (avec les transports et l'industrie). La mise en œuvre du Grenelle impose donc une révision en profondeur de la conception des bâtiments et de nouvelles règles de l'art. Un vaste chantier générateur de business suscitant bien des convoitises.

### ...SES OCCUPANTS AUSSI

Les Français vivent de plus en plus longtemps et ont des parcours de vie moins linéaires (mobilité sociale et professionnelle, familles recomposées, allongement de la durée de la vie, télétravail...). De plus, à l'heure des réseaux sociaux et du tweet, les modes de communication se sont radicalement accélérés et démultipliés. Bien plus informés que par le passé, les clients sont désormais plus exigeants...et économes, surtout en temps de crise.

### L'ESPRIT COLLECTION

Lancée par le numéro généraliste intitulé « Quel(s) artisan(s) en 2025 ? », la collection des Cahiers de Tendances de l'Artisanat du Bâtiment® se décline en 8 numéros spécialisés, traitant de tous les corps de métiers du bâtiment. Pour les pros de chaque discipline bien sûr, mais aussi pour leurs confrères qui, à l'heure des chantiers collaboratifs, y trouveront les clés pour comprendre les contraintes propres à chaque métier.



## PEINTRES, VITRIERS, SPECIALISTES DES REVETEMENTS CAP SUR 2025 !

S'abriter, s'alimenter en eau potable, se nourrir et se chauffer font partie des besoins élémentaires de tout un chacun. Mais à l'aune du Grenelle de l'environnement, les exigences assignées aux bâtiments de demain iront bien au-delà de ces préoccupations de base. Qualité de l'air, performance énergétique, accessibilité, confort..., le bâtiment devra répondre à de nombreux critères d'excellence et deviendra fatalement un produit sophistiqué. Mettre à jour ses compétences et miser sur la qualité est donc indispensable.

Plus que jamais, les artisans devront être à l'écoute. A l'écoute de leurs clients d'abord, pour proposer les solutions les plus adaptées à leur besoins, même non exprimés, et à leur mode de vie. Mais aussi à l'écoute des tendances, qu'il s'agisse de technologie, de sociologie et de décoration !

**En tant que peintre ou spécialiste des revêtements**, compétent "du sol au plafond" et expert du cadre de vie, vous êtes en première ligne pour répondre à ces multiples exigences de performances et de confort. A vous d'étendre votre marché vers l'accessibilité des bâtiments et l'isolation par l'extérieur, tout en réaffirmant vos compétences en décoration et dans le bâti ancien. Plus encore que les autres corps de métiers, vous devrez démontrer la valeur ajoutée de votre travail, toujours plus technique et contraint par des réglementations strictes. Ajoutons le lien de proximité avec vos clients, et vous tiendrez vos concurrents actuels et futurs à distance.

- ✓ Dans un premier temps, faire le point sur ses compétences, afin d'identifier ses lacunes, puis les combler. Identifier les grands challenges de votre métier pour le futur.
- ✓ Ensuite, envisager l'avenir : les opportunités de marché qui s'offrent aux peintres et aux spécialistes des revêtements, les défis à relever et quelques moyens pour y parvenir.
- ✓ Enfin, une vision prospective du métier : quelle sera votre activité en 2025 ? A quoi ressemblera un chantier type ?



*Rendez-vous en 2025 !*



# vous aujourd'hui

## Faites le point sur vos compétences

Mutation de la société française, préoccupations environnementales croissantes, nouvelles réglementations..., la filière bâtiment connaît un bouleversement sans précédent. Vos méthodes de travail, héritées de vos aînés, sont donc appelées à changer. Certains artisans ont déjà entamé leur mue, d'autres s'interrogent sur la manière de s'y prendre... Pour tous, c'est le moment de faire un bilan de compétences. Vous le savez mieux que quiconque : rien n'est jamais acquis, à commencer par la clientèle. Dans un environnement plus concurrentiel que jamais, s'adapter à la demande et satisfaire les nouvelles exigences est essentiel. Cela nécessite une mise à jour régulière de vos savoirs et de vos savoir-faire, mais aussi la capacité de se "vendre", à l'instar de vos nouveaux concurrents. Vous avez plus d'un argument à leur opposer, car proposer, expliquer, aider le client à se projeter dans un nouvel univers décoratif est plus que jamais votre cœur de métier, en adoptant aussi de nouvelles méthodes de travail.



## LES PEINTRES, VITRIERS ET SPÉCIALISTES DES REVÊTEMENTS DES ANNÉES 2000

Les années 2000 ont marqué un véritable tournant. D'abord avec l'arrivée de réglementations environnementales contraignantes : réduction des COV (composés organiques volatils) dans les peintures, abandon des solvants ou encore obligation de traitement des déchets de peinture ou de revêtements. Simultanément, de nouveaux concurrents *low cost* encouragés par les GSB sont venus malmener un marché déjà entamé par les "bricoleurs". Enfin, la vitrerie a quasiment disparu, les vitrages imposés par la réglementation nécessitant des investissements importants pour leur fabrication. Les entreprises artisanales de peinture et de revêtements ont ainsi vu se réduire petit à petit leurs marchés et leur environnement réglementaire et technique se compliquer. Heureusement, ces contraintes sont autant d'opportunités de se professionnaliser, de démontrer son savoir-faire et de reconquérir la place due aux métiers de la finition.

### LES MÉTIERS DE LA PEINTURE-VITRERIE-REVÊTEMENTS D'AUJOURD'HUI AUX RAYONS X\* :

- **Le polyvalent généraliste** : il ne met pas tous ses œufs dans le même panier et enchaîne les chantiers de taille moyenne avec sa petite équipe, formée aux techniques classiques (peinture, papier peint, revêtement de sols, plafonds tendus, vitrerie). Si ce positionnement est pertinent d'un point de vue économique, il nécessite encore plus de formation continue sur tous les aspects du métier, afin d'offrir une qualité équivalente à celle des spécialistes.
- **Le spécialiste** : souvent seul, il est très pointu sur un sujet précis. C'est par exemple le cas du spécialiste patrimoine, passionné par le bâti ancien et le haut de gamme. Quasiment chimiste à ses heures, il maîtrise la colorimétrie, la décoration, les peintures à effets, le nettoyage de supports anciens classés et a même des compétences en histoire de l'art. Ses clients ont les moyens mais il manque de visibilité sur son carnet de commande.



#### C'EST VOUS QUI LE DITES

*Artisan, c'est un état d'esprit. Dans artisan, il y a art, artiste, main de l'homme et savoir-faire. Attention à ne pas galvauder l'appellation d'artisan.*

- **L'entreprise artisanale orientée "gros marchés"** : elle réalise plus de 80% de son activité en répondant à des appels d'offres pour des marchés publics ou sur des chantiers privés. Ces démarches administratives étant complexes et fastidieuses, elle s'est organisée pour y répondre et est relativement tranquille sur son secteur, inattaquable par les auto-entrepreneurs et les concurrents *low cost*. Elle n'en reste pas moins sensible aux variations économiques.

## AVIS D'EXPERT

JEAN-MICHEL TAMION, PEINTRE EN HAUTE-NORMANDIE - *PEU D'ESPOIR POUR LA VITRERIE*

« Au début des années 2000, nous faisons presque 30% de chiffre d'affaires en vitrerie. Dix ans plus tard, le marché se résume à quelques réparations chaque année, pour dépanner un client fidèle. Le marché est désormais totalement entre les mains des spécialistes des fenêtres ou des miroitiers, qui ont intégré des services de pose. Seuls quelques confrères bien implantés sur le marché de l'aménagement intérieur de bureau vendent encore des vitrages. »

## DES COMPÉTENCES MÉTIER

Les artisans, tous métiers confondus, sont perçus comme des "travailleurs manuels". Cette idée reçue étant assortie, pour les métiers de la peinture et des revêtements, d'une image de faible technicité. Les compétences techniques à forte valeur ajoutée sont pourtant – et vont être de plus en plus – à la base du métier, qu'il s'agisse de l'isolation thermique par l'extérieur, de la qualité de l'air intérieur, ou encore des méthodes de vente utilisant les NTIC (nouvelles technologies de l'information et de la communication). De plus, l'artisan n'est pas délocalisable. Autant d'atouts qui font de vous un véritable acteur économique de proximité.

## LES INCONTOURNABLES DE LA PROFESSION

- **Conseiller sa clientèle** grâce à sa parfaite connaissance des produits du marché.
- **Analyser le bâti existant**, notamment pour les chantiers d'isolation thermique par l'extérieur.
- **Réaliser ses travaux** en toute sécurité pour le personnel et l'environnement.
- **Travailler proprement et avec discrétion** car on intervient dans des logements habités, souvent sous le regard du client...
- **Assurer l'entretien** : réparer les dégâts du temps et des intempéries.
- **Gérer son entreprise** : investissements, gestion du parc de matériel, formation des équipes...

## DES ATOUTS INHÉRENTS À LA CONDITION D'ARTISAN

Au-delà des compétences techniques et managériales, le statut d'artisan en lui-même est une force. En tant que "seul maître à bord", il a toute latitude pour préconiser la solution qui lui paraît la plus pertinente au regard de la demande du client. Voilà qui tombe bien, car celui-ci attend de "son artisan" un sens prononcé de l'adaptation, surtout en rénovation, où il ne part pas de support existant pour définir ses prescriptions. D'ailleurs, les contraintes imposées par l'existant lui permettent d'exprimer sa créativité !

Bien qu'ayant l'indépendance chevillée au corps, cette souplesse doit porter naturellement les artisans vers le travail en réseau. Un état d'esprit positif qui sera utile à l'avenir.



## DES QUALITÉS ESSENTIELLES MAIS PLUS SUFFISANTES

### « C'EST VOUS QUI LE DITES

*Par le passé, nous évoluions dans un contexte de marché beaucoup moins concurrentiel et moins agressif. Notre environnement était plus stable. Du coup, nous étions peut-être un peu trop "le nez dans le guidon". Il faut absolument essayer de travailler un peu plus avec les autres acteurs de la filière ainsi qu'avec nos confrères, plutôt que de rester dans notre coin.*

### « C'EST VOUS QUI LE DITES

*Pour contrer les auto-entrepreneurs et la GSB qui propose des produits toujours plus faciles à poser, nous devons viser l'excellence professionnelle.*

#### 🕒 LES PARTICULIERS SONT DE PLUS EN PLUS EXIGEANTS ET INFORMÉS

Pour commencer, le prix reste l'un des premiers, voire le critère principal de prise de décision. S'il a souvent peu d'argent (il faut bien négocier un peu...), le client a également peu de temps. Il veut "tout, tout de suite" et certainement pas se compliquer la vie en ayant affaire à plusieurs interlocuteurs. Il lui faut une offre de travaux clé-en-main. A défaut, il sera réticent à se lancer. Autre tendance de fond : l'augmentation du niveau moyen d'information des ménages. Car avec internet, le savoir se démocratise et les métiers du bâtiment n'échappent pas à la règle. Pour s'en convaincre, il suffit de parcourir les forums de discussion spécialisés, très courus par les bricoleurs et les auto-constructeurs, mais aussi par les néophytes à la recherche de conseils gratuits... mais pas forcément avisés.

*Pour une typologie plus complète des nouveaux clients, voir le Cahier de Tendances de L'Artisanat du Bâtiment® n°1, p. 15.*

#### 🗨️ LE BOUCHE-À-OREILLE NE SUFFIT PLUS

Hier, la qualité de prestation et le sérieux faisaient la meilleure des cartes de visite, surtout sur des marchés de proximité où la réputation joue un rôle crucial. Malheureusement, cela ne suffit plus. D'abord, sous la pression de nouveaux concurrents "poseurs" ou applicateurs de plus en plus nombreux, les prospects subissent un démarchage commercial permanent. Ensuite, les réseaux sociaux numériques bouleversent la classique "recommandation orale" jusqu'alors moins formelle, et surtout non quantifiée (plusieurs sites web proposent déjà de noter les professionnels). En réponse, les artisans se doivent de valoriser leur capital confiance historique et leur lien de proximité. *A fortiori* lorsque le client est à la recherche d'un conseil véritablement indépendant.

#### 🕒 UN DEVOIR DE CONSEIL À ENTREtenir

Les connaissances techniques des professionnels sont régulièrement mises à l'épreuve par la profusion d'informations qui concernent leur secteur. Entre les innovations technologiques, la révision des DTU et l'entrée en vigueur de nouvelles réglementations, il y a de quoi en perdre son latin, même pour un artisan chevronné ! Or, pour rester crédible aux yeux des clients et des prospects, une mise à jour permanente de ses connaissances est vitale. Votre devoir de conseil en dépend.

## 🕒 LES NOUVEAUX CONCURRENTS

Il faut admettre que la profession, et plus particulièrement les peintres, ne manque pas de concurrence ! Passons rapidement sur les auto-entrepreneurs, le travail au noir et les entreprises étrangères *low cost*, qui ne se soumettent pas aux réglementations sociales françaises. Le marché a vu apparaître des entreprises spécialisées dans la rénovation rapide, notamment sollicitées par les gestionnaires de parcs immobiliers.

Autre concurrence : les réseaux d'apporteurs d'affaires, qui continuent leur essor (assureurs, GSB, chaînes de magasins de revêtements...). Si les artisans peuvent y trouver leur compte – après tout, ils peuvent présenter de nouveaux clients intéressants –, ils doivent être vigilants car ils risquent d'y perdre leur marge, et bien plus ! Certains réseaux captent ainsi la relation commerciale pour ensuite imposer leurs tarifs à des artisans relégués au rang de simples exécutants. Cette question de l'accès direct au marché vaut également pour la sous-traitance des majors, pour lesquelles le prix est "à prendre ou à laisser".

Enfin, sur le marché des particuliers, les peintres devront encore lutter contre les bricoleurs qui, assistés des GSB et encouragés par les émissions de télévision, essaient de réaliser les travaux eux-mêmes.

## 🕒 DES OUTILS POUR RÉSISTER

Face à cette concurrence, les peintres, vitriers, et spécialistes des revêtements devront jouer avec leurs armes. En commençant par la proximité : comme ils ont "leur" médecin, les particuliers aiment avoir "leur" peintre. Une présence locale, parfois depuis plusieurs générations, est une force certaine pour contrer le marketing des grosses structures et du *do it yourself*. L'écoute de l'artisan ; sa capacité à proposer des solutions adaptées, au cas par cas ; son engagement sur la durée (on sait où le trouver) ; et surtout ses compétences reconnues, sont autant d'arguments très forts pour remporter des marchés et fidéliser ses clients.

### UN PEU DE DROIT Vers une filière plus propre

Dès les années 2000, les pouvoirs publics, notamment à l'échelle européenne, ont commencé à se soucier des composés toxiques contenus dans les peintures et revêtements. Deux approches cohabitent : limiter l'utilisation de produits dangereux pour les hommes et/ou l'environnement, et mettre en place des filières de recyclage et/ou de retraitement. C'est ainsi qu'en 2004, une directive européenne a limité la teneur maximale en COV à l'horizon 2010. L'impact des réglementations, qui se durciront encore probablement, sur le travail des peintres est considérable : formation aux nouveaux produits et nouveaux outils, gestes modifiés, gestion des chantiers, coûts de collecte et de retraitement... Les artisans devront donc s'organiser pour prendre ce virage écolo en douceur.

## LES GRANDS CHALLENGES DES PEINTRES, VITRIERS ET SPÉCIALISTES DES REVÊTEMENTS

### ÊTRE À LA PAGE

Il est indispensable de suivre le mouvement en se formant et en s'informant (presse spécialisée, publications syndicales, informations fournisseurs...). Cette veille technologique et réglementaire doit être vue comme un investissement à long terme positif : bon pour le chiffre d'affaires, bon pour la valorisation patrimoniale de l'entreprise et indispensable pour avoir toujours une longueur d'avance sur ses clients.

### AMÉLIORER LA VIE DE CHANTIER ET RESPECTER L'ENVIRONNEMENT

Pas toujours facile de recruter de bons éléments dans des métiers réputés difficiles. L'avenir appartient donc aux artisans qui sauront investir dans le confort de leur équipe : levage, outillage ergonomique, substitution des produits toxiques, formation aux risques et aux bonnes postures... D'autre part, le respect de l'environnement, la gestion des déchets de chantier, le nettoyage des outils à l'aide de machine, font leur entrée dans les critères de choix des clients. Inutile d'espérer remporter un chantier public sans démontrer sa fibre écolo !

### ADOPTER L'APPROCHE GLOBALE

Pour donner des conseils pertinents, une vision globale du bâtiment est désormais incontournable : énergétique donc, mais aussi sur les aspects économiques, pratiques, environnementaux et sanitaires... Portée par la qualification ECO Artisan®, cette vision repositionne les peintres en amont des finitions, et leur permet de jouer la carte marketing. Encore une bonne stratégie d'entreprise sur le long terme.

### FAIRE DU MARKETING

Le temps béni où les particuliers constituaient la chasse gardée des artisans du coin est révolu. La clientèle, plus informée et volatile que jamais, dispose d'une offre de services plus étendue, lorsqu'elle ne préfère pas simplement faire les travaux elle-même ! Il faut donc jouer avec ses armes, qualité et savoir-faire, et ne pas hésiter à investir les marchés nouveaux, porteurs de marge, et moins concurrentiels : l'isolation thermique par l'extérieur (ITE) et l'accessibilité.



### C'EST VOUS QUI LE DITES

*Il faudra mettre en place des prestations d'entretien et de maintenance pour répondre à la demande accrue de performance des bâtiments.*

vous aujourd'hui

vos marchés,  
vos défis

vous demain



# vos marchés, vos défis

## Pensez Evolutivité !

Dans un contexte socio-économique et réglementaire changeant, une remise en question de votre approche métier s'impose. Pas de panique, si le développement durable est bien l'un des moteurs de cette évolution, vous n'êtes pas tenu de vous "recycler" totalement... Il suffit d'être attentif aux nouveaux marchés et ouvert à de nouvelles manières de travailler. Pensez évolutivité ! Dans l'exercice de votre métier, comme dans les préconisations faites à vos clients.

## TOUS CONCERNÉS !

Tous les corps d'état, sans exception, sont concernés par le bouleversement des métiers de l'artisanat. Quelques tendances de fond émergent\* :

### ① L'APPROCHE GLOBALE, UN PRÉREQUIS INCONTOURNABLE

En 2025, et déjà aujourd'hui, toutes les dimensions du bâtiment devront faire partie d'une même vision : efficacité énergétique, performances thermiques, accessibilité, confort, environnement, santé... Quel que soit leur métier, l'approche globale deviendra pour les artisans une seconde nature.

### ② LE "TRAVAILLER ENSEMBLE", UN ESPRIT À CULTIVER

Travailler en équipe avec les autres corps de métiers est une conséquence logique de l'approche globale, mais également le moyen de répondre à l'une des demandes de fond de ses clients : l'interlocuteur unique. Via des groupements ou réseaux d'entreprises, des coopératives, des entreprises conjointes..., les artisans pourront mutualiser les opportunités d'affaires avec leurs confrères, tout en conservant leur indépendance et en présentant un seul capitaine de chantier au client. Une logique collaborative également applicable à d'autres partenaires : banquiers, architectes, bureaux d'études, etc.

### ③ L'ENGAGEMENT DE PERFORMANCE, UNE RÈGLE D'OR

Du fait des évolutions réglementaires (ITE, qualité de l'air...), de l'exigence croissante des clients et de l'augmentation constante du prix de l'énergie, l'engagement de performance conventionnel s'imposera et contribuera à "valider" les compétences en toute transparence.

### ④ UN CHAMP DE COMPÉTENCES ÉLARGI

La multiplication des solutions techniques, de plus en plus liées aux nouvelles technologies, demandera plus de compétences et plus d'investissement (personnel, financier). Dans le même temps, de nouvelles contraintes, comme l'autocontrôle valorisant la conscience professionnelle ou les "chantiers propres", deviendront la règle.

Si cette "révolution culturelle" peut sonner comme une difficulté supplémentaire, elle révèle aussi son lot d'opportunités. En surfant sur ces tendances, de nouveaux marchés s'annoncent pour les peintres et spécialistes des revêtements, à commencer par l'entretien ou l'amélioration des performances thermiques des édifices existants (isolation thermique par l'extérieur) ou l'accessibilité des bâtiments.

**A vous de saisir ces opportunités !**

\* Pour une présentation plus détaillée des bouleversements du secteur et des grandes tendances qui touchent l'ensemble des artisans du bâtiment, consultez le Cahier de Tendances de l'Artisanat du Bâtiment® n°1.

## ➤ DÉFI 1 : PROTÉGER TOUJOURS PLUS L'ENVIRONNEMENT, LE PERSONNEL, ET SES CLIENTS...

### 🕒 LA PEINTURE À L'EAU... MÊME POUR LES PROS !

La disparition progressive des solvants, au profit des produits en phase aqueuse, a diminué l'exposition des peintres aux COV (composés organiques volatils), mais elle a amplifié les rejets de peintures dans les eaux usées. Facilement détectable par les stations d'épuration, le nettoyage "à l'évier" est rigoureusement interdit. Il est indispensable d'investir dans des moyens de substitution, comme les machines à nettoyer les rouleaux et les brosses en circuit fermé. Un bon moyen d'éviter tout d'abord les sanctions financières, mais aussi de démontrer sa démarche environnementale et espérer remporter les appels d'offres nouvelle génération.

### LE CHIFFRE

**70%** : c'est la part du poids de déchets de construction et de déconstruction du BTP qui devra être valorisée à partir de 2020 (Directive cadre européenne 2008/98/CE).

### 🕒 DES REVÊTEMENTS USÉS, VALORISÉS OU RECYCLÉS

Du côté des revêtements de sol, l'artisan aura tôt ou tard l'obligation de récupérer les anciennes moquettes ou sols PVC et les chutes de produits neufs, pour les confier à la filière recyclage. Les débouchés sont déjà variés : valorisation énergétique pour des cimenteries par exemple, transformation en granulés de polypropylène destinés à la plasturgie, recyclage en isolant et même fabrication de revêtements neufs ! Et qui sait ? Certaines moquettes usées se vendront même peut-être (assez) bien auprès des recycleurs.

### 🕒 PENSER À LA SANTÉ DE SES CLIENTS

De plus en plus informés, les usagers vont devenir aussi de plus en plus exigeants quant à la qualité de l'air qu'ils respirent. L'étiquetage obligatoire des produits de construction et de décoration intérieure, allant de A+ pour les plus vertueux à C pour ceux dégageant le plus de polluants volatils, n'est qu'un début. Des outils de mesure de la qualité de l'air permettront de déterminer avec certitude le bon moment pour investir les lieux en toute sécurité après travaux.

### AVIS D'EXPERT

**STÉPHANIE JACOB, RESPONSABLE COLLECTE ET RECYCLAGE PVC SOUPLE, SFEC (SYNDICAT FRANÇAIS DES ENDUCTEURS ET CALANDREURS)**  
**100% DE LA COLLECTE DE PVC EST RECYCLÉE**

« En 2012, nous collections déjà 800 tonnes de PVC, recyclés en totalité. Les déchets sont triés, pré-broyés, nettoyés, puis réduits en poudre après avoir été cryogénisés à -40°C. Cette nouvelle matière première est alors utilisée pour refabriquer des sols PVC, ou bien

des cônes de signalisation, des tuyaux d'arrosage... Bien qu'elle ait un coût, cette collecte spécialisée revient moins cher aux professionnels que la dépose en déchetterie, surtout si l'on prend soin de trier ses déchets dès le chantier. »

## 🕒 HYGIÈNE ET SÉCURITÉ : RAISONNER À LONG TERME

Le métier de peintre comporte des enjeux sanitaires. TMS (troubles musculo-squelettiques), risques de blessures, etc. Il va devenir indispensable de prendre ces problèmes à bras le corps. Ainsi les hommes de l'art devront-ils travailler sur l'ergonomie des machines, la maintenance préventive du matériel, des protections adaptées, une formation continue régulière...

De plus, même si les composés les plus dangereux des peintures et colles sont désormais interdits, une exposition prolongée peut générer des atteintes cutanées ou respiratoires. Un contrôle régulier sera indispensable. Ces évolutions demanderont quelques investissements. En matériel d'abord (ponceuses avec aspiration intégrée, protections, ventilation...), mais aussi en formation, afin que le chef d'entreprise artisanal et ses salariés soient pleinement conscients des risques encourus et des conduites à tenir.

### Zoom sur :

#### Des machines à laver les rouleaux et brosses

Fin la corvée ! Ces machines lavent et sèchent jusqu'à 8 rouleaux en 30 secondes chrono. *« Grâce au temps gagné, on peint deux mètres carrés de plus par peintre et par jour. On économise aussi sur les déchets dangereux : un peintre qui nettoie traditionnellement et pratique la décantation génère presque 400 kg de déchets par an. Avec la station de lavage, on tombe à moins de 20 kg. C'est donc au moins 400 € d'économie sur les coûts de collecte des déchets secs »,* calcule l'inventeur d'un de ces systèmes. Autres intérêts : une meilleure longévité du matériel, des rouleaux plus légers car moins chargés, un meilleur rendu des peintures, des chantiers plus propres...

*A l'heure où nous écrivons ces lignes, certaines agences de l'eau subventionnent à hauteur de 40% à 60% les professionnels du bâtiment pour l'acquisition de ce type de machine.*

### UN PEU DE DROIT Les peintres dans le collimateur ?

L'article L 216-6 du code de l'environnement interdit de déverser dans les eaux des substances dont l'action entraîne « des effets nuisibles sur la santé ou des dommages à la flore ou à la faune » au risque de « deux ans d'emprisonnement et de 75 000 euros d'amende ». Aussi plusieurs agences de l'eau, considérant la peinture comme l'une des principales sources de pollution des eaux, déclarent pouvoir la détecter et ont mis en place des mesures incitatives... en attendant une éventuelle répression ?

### ✓ C'est in :

- Investir pour la santé de son équipe
- Vérifier la qualité de l'air avant livraison
- Trouver des recyclages locaux pour les revêtements usagés

### C'est out : ✗

- Oublier la formation continue
- Laver ses brosses dans l'évier
- Vouloir à tout prix finir ses stocks de peinture en phase solvant

## ➤ DÉFI 2 : INTÉGRER RAPIDEMENT LES NOUVEAUTÉS

Un grand nombre de changements se profilent à l'horizon des peintres et des spécialistes des revêtements, à commencer par les conséquences techniques d'une réglementation toujours plus exigeante.

### 🕒 NOUVEAUX PRODUITS...

Des innovations technologiques viendront soutenir les artisans en leur apportant technicité, originalité et qualité. Les peintures de demain seront non seulement plus écolos, mais offriront des fonctionnalités nouvelles, venant compléter leur rôle esthétique : conductrices, anti-COV, anti-acariennes... Idem pour les papiers peints, dont certains auront même une action parasismique ! Enfin, les sols verront simultanément l'apparition de nouvelles matières et le "retour" à des matériaux anciens... Ce mélange pourra notamment prendre la forme de sols hybrides, tirant le meilleur de chaque matière.

### 🕒 ... ET NOUVEAUX OUTILS DE MISE EN ŒUVRE

L'outillage se perfectionne également à vitesse "grand V", permettant une mécanisation intéressante des tâches pénibles ou rébarbatives. Si l'on attend avec impatience le robot ponceur de plafond, il peut être légitime de craindre celui qui peindra un encadrement de porte au millimètre près, et sans jamais déborder. Les peintres devront y voir l'opportunité de faire progresser la qualité de leur travail, certes au prix d'une solide formation, mais avec à la clé, une véritable barrière à l'entrée pour la concurrence déloyale et une meilleure rentabilité.

### AVIS D'EXPERT

**THIERRY JEANNETTE, DIRECTEUR DE L'INNOVATION DU GROUPE TOLLENS  
INNOVER SANS PERDRE LE CONFORT D'APPLICATION**

« Nous travaillons évidemment sur la naturalité des peintures grâce à une nouvelle chimie verte, à base de liants naturels et de composés biosourcés. Mais aussi sur la qualité de l'air intérieur, avec des peintures sans aucune émission de COV, ou encore sur le design avec des effets visuels proches du monde automobile (ndr : peintures irisées, vernis épais...). L'ajout de fonctionnalités comme les peintures chauffantes, peintures interrupteurs, pigments "stockant" de la lumière... sont intéressantes mais nous paraissent plutôt réservées à des marchés de

niche. Selon moi, deux innovations majeures sortent du lot : les peintures dépolluantes, capables de capter ou de neutraliser les COV ou les oxydes d'azote, par des nanotechnologies de photocatalyse par exemple ; et les enduits hybrides dédiés au confort thermique, contenant par exemple un aérogel de nano-silice. Toutes ces innovations doivent intégrer les réalités du métier et permettre un bon confort d'application. C'est pourquoi nous faisons participer des artisans peintres au développement de nos nouveautés. »

## 🕒 SURFEZ SUR LA TENDANCE DÉCO

Plus que jamais, les peintres et les spécialistes des revêtements doivent miser sur leurs conseils, leur expérience, et leur "œil" d'hommes de l'art. Le boom de la déco n'étant pas près de s'éteindre, l'artisan se doit de maîtriser les tendances et les codes sociologiques associés à chaque style. Heureusement, cette "veille tendancielle", faite de visites de salons, de show-room et de lecture de magazines, est loin d'être désagréable !



## 🕒 ISOLATION PAR L'EXTÉRIEUR : L'AUTOCONTRÔLE AU QUOTIDIEN

La nécessité de se couvrir en cas de litige, mais surtout de s'assurer de la bonne direction du chantier vers la qualité souhaitée, font de l'autocontrôle une démarche régulière, voire quotidienne pour les peintres qui réalisent des ITE. Il s'agit non seulement d'établir un diagnostic en amont sur la qualité de l'existant, mais aussi de vérifier la qualité de son propre travail. La thermographie par infra-rouges, désormais accessible financièrement, requiert certes une solide formation mais se simplifie au rythme des nouvelles caméras thermiques.

### VOUS LE FAITES DÉJÀ !

Michel Schmitt, peintre en Alsace  
*"Entrer dans une démarche de progrès"*

« Depuis une dizaine d'années, nous intégrons petit à petit toutes les réglementations liées au développement durable. Après avoir commencé par une démarche qualité, nous avons travaillé sur la sécurité et la santé du personnel, et enfin sur notre impact environnemental. Aujourd'hui par exemple, tous nos clients nous notent et les résultats sont publiés sur le web ; toutes nos peintures sont naturelles ET de très hautes tenues ; le matériel est nettoyé à l'eau de pluie, et les résidus secs collectés... Récemment, notre Bilan Carbone® a permis d'identifier l'intérêt d'une formation à l'éco-conduite. Résultat : nos frais de carburant ont baissé d'environ 10%. Bien sûr, nous communiquons sur toutes ces démarches, qui nous assurent une clientèle fidèle. Cerise sur le gâteau, notre assurance responsabilité professionnelle nous a spontanément offert une ristourne de 10%. »



**C'est in :**

- Utiliser des matériaux innovants et les combiner
- S'intéresser aux tendances déco
- Conseiller ses clients sur les couleurs et les matières

**C'est out :** ❌

- Attendre la sortie d'une nouvelle réglementation pour se former
- Travailler dans son coin
- Avoir peur d'investir

## ➤ DÉFI 3 : FAIRE SON MARKETING

À l'heure où les forums et les réseaux sociaux sur le web ont remplacé le bouche-à-oreille, il serait illusoire de se contenter d'une inscription dans les pages jaunes et d'un logo sur son camion pour se faire connaître.

En tant qu'acteurs locaux du patrimoine, les peintres et spécialistes du revêtement de 2025 devront donc mettre en scène leur proximité en acceptant de "faire du marketing" avec :

- **Des prestations et des produits différents** de ceux des concurrents et de la GSB, de meilleur rapport qualité/prix correspondant au style et aux goûts des clients... La maîtrise des nouveaux matériaux et le savoir-faire permettent également de reconquérir des marchés perdus en tirant la qualité vers le haut.

- **Un positionnement clairement défini d'expert ou de multi-spécialiste** : isolation par l'extérieur, accessibilité, plafonds tendus, bétons cirés, décoration haut de gamme (trompe-l'œil, peintures à effet...). Dans les deux cas, améliorer sa valeur ajoutée passe par un service complet, du conseil au service après vente.

- **Une communication sans "réclame"**, en affichant ses compétences via des labels, en étant présent sur internet (site web et réseaux sociaux), et en recommandant ses confrères d'autres corps de métiers.

### Zoom sur :

#### Un "label" pour rassurer ses clients

L'Éco-conditionnalité est une tendance de fond qui devrait s'étendre progressivement. Ainsi, en rénovation, les aides publiques seront conditionnées par le recours à des artisans labellisés "Reconnu Grenelle environnement". C'est déjà le cas de la marque ECO Artisan®, initiée par la CAPEB et délivrée par QUALIBAT, qui valide les compétences d'un artisan s'engageant pour le confort et l'amélioration de la performance énergétique des logements. Associé à des confrères à travers l'offre ECO Rénovation®, l'ECO Artisan® maximise ses opportunités de marché.



**C'est in :**

- Utiliser les réseaux sociaux pour tisser et conserver le lien commercial
- Simuler en 3D pour mieux vendre
- "Partager" ses clients avec d'autres artisans

**C'est out :**

- Croire que le bouche-à-oreille suffit
- Ignorer la concurrence
- Répondre à la demande sans se soucier des besoins

## 🕒 COMMERCIALISATION : L'APPROCHE CLIENT

De plus en plus informée et protégée, la clientèle élève chaque jour son niveau d'exigence et n'hésite plus à s'adresser à la justice au premier couac. Il est donc préférable d'associer le maître d'ouvrage dans les prises de décisions. Même s'il réclame souvent un produit précis, le client souhaite avant tout une réponse à son projet. Il faut alors passer d'une offre de produits et/ou de services, à une offre de solutions. L'artisan devra ainsi détecter les besoins non exprimés (ou mal exprimés !) puis endosser son rôle d'"artisan-conseil" pour convaincre son client du bien-fondé de la solution qu'il préconise.

L'approche client consiste également à adjoindre à votre cœur de métier des services connexes : solutions de financement, mise en relation avec d'autres artisans (ventilation, isolation de toiture...) et pourquoi pas avec des commerçants en mobilier et décoration, ou même des fournisseurs d'énergie ?

Dans l'avenir, cette action commerciale sera systématiquement appuyée par des outils de conception 3D, qui permettront de modifier le projet et de visualiser le résultat *in situ*, grâce à une tablette tactile et un logiciel de réalité augmentée (couleurs et textures sont ajoutées virtuellement, et en temps réel, à une prise de vue "en direct", bien réelle). Bien sûr, l'artisan pourra également montrer ses plus belles réalisations sur ce *book* numérique. Objectif : faire rêver le client.



### VOUS LE FAITES DÉJÀ !

Erwan Toudic, peintre décorateur en Bretagne  
*Quasiment tous mes clients arrivent par mon "réseau" d'artisans*

« Mon goût pour la couleur me poussait à devenir créateur d'ambiances. Mais comment se faire connaître sur un marché haut de gamme dans lequel les clients sont très exigeants ? La solution est venue naturellement : savoir-faire et faire-savoir. Petit à petit, j'ai gagné la confiance de mes clients, et surtout d'autres artisans, avec qui j'ai choisi de travailler car nous partageons le même goût pour le travail de qualité : menuisiers, électriciens, agenceurs... Certains ont d'ailleurs présenté mes réalisations chez eux jusqu'à ce que je monte mon propre *show-room*. Aujourd'hui, quasiment tous mes clients arrivent par ce réseau que j'entretiens régulièrement. Nous serons bientôt 8 peintres dans mon entreprise, et ne sentons pas les effets de la crise. »



## MARCHÉ 1 : L'ACCESSIBILITÉ

### LE CHIFFRE

**650 000 ERP**

(établissements recevant du public) en France, dont 150 000 à mettre en conformité prioritairement.

**2 millions**

de logements devront être modifiés pour accueillir des PMR (personnes à mobilité réduite).

### DANS LES BÂTIMENTS RECEVANT DU PUBLIC

La mise en conformité des ERP est un marché clé de ces prochaines années. A compter du 1<sup>er</sup> janvier 2015, tous devront être rendus accessibles aux personnes handicapées ou à mobilité réduite, qu'ils soient publics (mairie, écoles...) ou privés (hôtels, salles de spectacle, commerces...).

#### Les peintres et les spécialistes des revêtements bien placés

Une aubaine pour les artisans, car ce marché est principalement composé de chantiers modestes, peu prisés par les grandes entreprises du bâtiment. Le risque de voir arriver des "spécialistes" autoproclamés existe, mais sera facilement contrôlé par la proximité des artisans. Les collectivités locales aiment faire travailler les entreprises du cru.

Ce type de chantier exige néanmoins une sensibilité particulière, une solide connaissance de la réglementation, et des compétences spécifiques qui nécessitent de suivre des formations adaptées. Trop souvent oubliés (car on associe à tort accessibilité et fauteuil roulant), les peintres et les spécialistes des revêtements seront sollicités pour la réalisation de travaux liés à la sécurité des déplacements : peintures contrastées des angles saillants et pose de revêtements à reliefs pour les déficients visuels, sols antidérapants, uniformisation du niveau des sols, cheminements sécurisés, contrastés, etc.

### AVIS D'EXPERT

#### L'ACCESSIBILITÉ EST UNE DÉONTOLOGIE, GABRIEL DESGROUAS, PRÉSIDENT D'HANDIBAT DÉVELOPPEMENT

« L'accessibilité n'est pas qu'une question technique. Il existe une réglementation, à laquelle nous formons les artisans, mais surtout une déontologie que nous résumons par le BEAU : Bâti – Economique – Accessibilité – Universel. C'est l'essence même de la marque HANDIBAT®. Concrètement, une accessibilité réussie nécessite des compétences techniques,

un budget raisonnable et une praticité adaptée au handicap tout en étant confortable pour les valides et esthétique pour ne pas "afficher" le handicap. J'y ajoute une bonne dose de bon sens et rappelle aux peintres et spécialistes des revêtements, compétents du sol au plafond, qu'ils sont 100% légitimes pour aller sur ce marché. »

## LE CHIFFRE

**1 million**  
de Français souffrent  
de déficience visuelle et  
**850 000**  
d'une mobilité réduite.

## DANS LES LOGEMENTS

La France ayant choisi de développer le maintien à domicile des personnes âgées, le besoin d'adaptation des logements va se développer au même rythme que le vieillissement de la population. Selon l'INSEE, 1 Français sur 10 aura plus de 75 ans en 2020. Là encore, les artisans du bâtiment seront en première ligne.

### Le rôle des peintres et spécialistes des revêtements

Les revêtements de sol sont très importants pour la sécurité des séniors : absence de dénivelé, sols anti dérapant, contraste des couleurs et des textures pour indiquer les cheminements et les escaliers... Plus technologique : une bande de peinture "connectée" au bas des murs, pilotée par une domotique efficace, pourra faire office de bouton d'appel en cas de chute. Enfin, une grande part des modifications concernera une "simple" mise en couleur pertinente de l'existant : apports de lumière, couleurs contrastées et autant visibles en lumière artificielle que naturelle...

### Hautement collaboratif

À l'évidence, ces chantiers nécessiteront souvent de faire appel à des collègues, notamment des menuisiers, des plaquistes, ou des électriciens. Mais un nouveau partenaire fera son entrée : l'ergothérapeute. Souvent indépendant, il sera l'interprète des besoins spécifiques des occupants du logement en fonction de leurs déficiences physiques. Cette assistance à la définition du cahier des charges n'obère en rien les compétences de l'artisan qui devra toujours connaître les produits, et savoir les mettre en œuvre dans les règles de l'art.

## EN BREF

Dès lors que plusieurs corps de métiers interviennent conjointement, la question de la responsabilité se pose nécessairement car l'on touche ici à la sécurité des personnes. Les artisans choisissant ce secteur d'activité devront donc soigner la contractualisation avec leurs collègues, et vérifier l'étendue et les conditions de leur assurance.

## VOUS LE FAITES DÉJÀ !

Paul Boudeau, peintre en Vendée : *Une conditionnalité des aides à la marque HANDIBAT® serait la bienvenue*

« Cela fait déjà longtemps que j'interviens sur ce marché, surtout chez des séniors qui souhaitent adapter leur maison à leur âge. J'aime ces chantiers car ils demandent de la créativité. Le plus souvent, les affaires arrivent par un confrère, car les clients appellent plus naturellement leur plombier ou un carreleur. Nous travaillons donc de concert et la demande est là ! Les dispositifs incitatifs peuvent aller jusqu'à 60%, et même 80% du montant des travaux dans ma région. Je pense que la concurrence *low cost* n'est pas prête d'arriver sur ce marché, faute de compétences et de contacts de proximité. Néanmoins, la conditionnalité des subventions à la marque HANDIBAT® serait la bienvenue. »

## MARCHÉ 2 : L'ISOLATION THERMIQUE PAR L'EXTÉRIEUR

### EN BREF

Pour respecter les objectifs du Grenelle de l'environnement, il faudra d'ici à 2020, réduire les émissions de gaz à effet de serre des bâtiments de 50% et leur consommation énergétique d'environ 40%. La vitesse de renouvellement du parc étant insuffisante pour atteindre ces objectifs, c'est bien sûr la rénovation thermique qu'il faudra compter : le marché du siècle !

### UN MARCHÉ COPIeux, MAIS SUR LEQUEL LES PEINTRES DEVRONT FAIRE LEUR PLACE

En termes de chiffre d'affaires, ces grandes manœuvres énergétiques profiteront d'abord aux artisans, car tous les corps de métiers sont concernés. Les peintres, parfaitement compétents pour réaliser des ITE (isolation thermique par l'extérieur), devront pourtant communiquer et convaincre une clientèle ignorant le plus souvent que cette activité entre dans leur champ d'action. Les arguments sont variés. D'abord, l'ITE permet de rester chez soi pendant les travaux. Ensuite, elle autorise des modifications esthétiques de la maison, domaine dans lequel les peintres bénéficient d'un grand crédit, et elle ne réduit pas la surface habitable. Enfin, elle présente des avantages techniques déterminant sur certains types de bâtiments, comme le traitement des ponts thermiques, plus difficiles à gérer par une isolation thermique par l'intérieur.

### QUELQUES INCERTITUDES DEMEURENT

Pour l'artisan, l'intérêt économique de l'ITE réside dans son modèle économique : très consommateur de main-d'œuvre, il n'est pas délocalisable. Reste une inconnue sur les prix de marché. Autre complication, la demande pourrait bien décoller brutalement, créant tensions et frustrations dans toute la filière. Les peintres intéressés par cette activité doivent donc pratiquer une veille économique de qualité pour anticiper l'arrivée massive des commandes.

### EXPLIQUER LE RETOUR SUR INVESTISSEMENT POUR CONVAINCRE LES CLIENTS

Au-delà d'un retour sur investissement de 15 ou 20 ans, la clientèle se fait rare. Pas de panique ! Le marché regorge de maisons pour lesquelles une isolation peut être amortie en moins de 10 ans. De plus, le raisonnement des clients est souvent erroné : il faut réfléchir en coût global, inclure les aides, l'augmentation certaine des prix de l'énergie, et prendre en compte l'augmentation de la valeur patrimoniale d'une maison bien isolée. Sans oublier l'argument confort.

## ❶ RÉSERVÉ AUX SPÉCIALISTES ?

La rénovation thermique est donc un marché prometteur mais pas si facile à aborder. Commercialement, les peintres devront faire savoir qu'ils sont compétents dans ce domaine et surtout convaincre, par exemple en faisant visiter leurs précédentes réalisations. Côté chantiers, on trouvera majoritairement des bouquets de travaux mêlant isolation, changement des menuiseries, toiture, etc. L'artisan peintre rénovateur devra donc savoir jouer les capitaines de chantiers. Ajoutez les spécificités techniques de l'isolation et la nécessité de maîtriser parfaitement les outils d'autocontrôle et vous avez probablement la recette d'un plat de spécialiste.



## LE CHIFFRE

**1% par an** : le faible taux de renouvellement du parc immobilier par les constructions neuves

**600 milliards d'euros** :

l'incroyable ampleur du marché de la rénovation thermique des 31 millions de logements du territoire d'ici 2050 (estimation CAPEB)

## VOUS LE FAITES DÉJÀ !

Jean Muller, peintre en Alsace

*L'Éco conditionnalité devrait assainir le marché de l'ITE*

« En dix ans, nous avons vu fleurir des "spécialistes" auto proclamés de l'ITE qui ont fortement déstabilisé le marché. Heureusement, le passage obligé par des entreprises labélisées ECO Artisan® pour obtenir des aides nous permettra de revenir sur le marché avec une offre qualitative. En attendant, nous nous différencions avec des matériaux biosourcés, comme la laine de bois ou le liège et des finitions lisses. Autre atout, nous pouvons gérer une ITE complexe de A à Z, grâce à notre réseau de confrères : charpentier, couvreur, ferblantier, menuisier, électricien, carreleur... Enfin, les évolutions techniques constantes, notamment au niveau des ferronneries et des modénatures, ouvrent désormais l'ITE aux monuments historiques. Il s'agit probablement d'une niche intéressante pour les artisans. »

## MARCHÉ 3 : LE PATRIMOINE

Si la définition juridico-réglementaire du terme "patrimoine" correspond simplement à "construit avant 1948", il convient d'en étendre la portée. On peut considérer que ce marché recouvre tous les bâtiments dotés d'une valeur culturelle, qu'elle soit architecturale ou historique, sans nécessairement présenter une forte valeur patrimoniale, au sens financier ; du château à la maison de pêcheur, en passant par la villa d'architecte ou l'immeuble Haussmanien...

### UN MARCHÉ D'EXCELLENCE...

La grande variété des chantiers "patrimoine" impose à l'évidence de solides compétences, acquises à l'issue d'une formation théorique et d'une longue expérience : les pros considèrent ainsi qu'une dizaine d'années sont nécessaires avant de s'installer. Il faut en effet pouvoir intervenir sur du mobilier ou des œuvres d'art "intégrés" au bâti : moulures, placards, boiseries fines, festons de vitraux, dorures, fresques, toiles... Au-delà de la précision du coup de pinceau artistique, c'est bien l'histoire de l'art qu'il faut maîtriser pour éviter l'impair.

Côté technique, les produits trop modernes sont généralement bannis au profit de peintures ou d'enduits anciens ou "à l'ancienne", généralement naturels et par ailleurs plus sains : peinture à base d'huile, de caséine, ou d'argile, stucco... Une formation à cette chimie artisanale est donc bienvenue.

Enfin, le haut niveau d'exigence de la clientèle, qu'elle soit privée ou publique, nécessite une organisation solide, une bonne assurance et une certaine aisance relationnelle.

### LE CHIFFRE

**1/3** des logements français ont été construits avant 1948.

La France compte environ **45 000 monuments historiques** pour la moitié des propriétés privées (source ministère de la culture).

### VOUS LE FAITES DÉJÀ ! Alain Plesse, peintre restaurateur d'art en Bretagne

« Je me suis spécialisé dans le patrimoine par passion. Ce métier mêle art et technique, rigueur et créativité, histoire et modernité... Il est également très riche humainement car il mobilise des professionnels de haut niveau : architectes, compagnons, artisans d'art, artistes... De plus, nous ne connaissons pas la crise, car il y aura toujours des clients prêts à payer pour restaurer une belle demeure, sans compter les monuments historiques. Je vois donc le patrimoine comme un marché d'avenir, porteur pour les jeunes artisans qui choisiront cette niche. Pour ma part, après quelques années à la tête d'une petite équipe, je préfère désormais travailler seul car j'ai la chance de pouvoir choisir mes chantiers. Cela me laisse du temps pour enseigner et passer le virus aux plus jeunes ! »

## ... MAIS ENCORE PROTÉGÉ

Ces contraintes font pourtant du "patrimoine" un marché relativement épargné par la concurrence déloyale et la crise. En effet, pas question de s'improviser restaurateur d'art avec un simple "diplôme de bricoleur" (auto-entrepreneurs), et les entreprises *low cost* ne s'intéressent pas à ce marché diffus et peu sensible à l'argument prix. De fait, pour ces chantiers haut de gamme souvent éligibles à diverses aides fiscales, les clients ont rarement des problèmes de solvabilité. Enfin, le flux d'affaires est constant pour peu que l'on appartienne à un réseau d'artisans et de compagnons spécialisés dans le domaine : verriers, feronniers, couvreurs, tailleurs de pierre... « *Le premier qui entre dans le château prévient ses camarades...* »



## Zoom sur :

### Une passerelle vers le contemporain ?

Les techniques anciennes bénéficient d'une image positive auprès du grand public. Elles évoquent la qualité, la tradition, la santé, l'esthétique... autant de valeurs "post-crise" qui devraient tenir le haut du pavé dans les deux prochaines décennies. Les peintres "patrimoine" sont ainsi régulièrement sollicités (souvent par des architectes) pour des chantiers haut de gamme, en rénovation, mais aussi dans le neuf. Leurs savoir-faire sont prisés pour créer des décors imitant l'ancien, des effets "ethniques" (tadelakt, enduits de terre...), et même des ambiances très contemporaines à tendance écolo/récup'.

## UN PEU DE DROIT Monuments historiques : agrément obligatoire ?

Contrairement à une idée reçue tenace, il n'existe pas d'agrément ou habilitation obligatoire pour participer à la restauration d'un immeuble classé\*. Cependant, les artisans qui se spécialisent sur ce marché auront tout intérêt à "afficher" leur compétence à travers des labels ou qualifications. Gages de sérieux et de qualité, ces étiquettes sont aussi un argument pour remporter des marchés. Les principales sont l'habilitation "Musées de France", qui concerne les objets mobiliers, le CIP Patrimoine Environnement et la qualification nationale QUALIBAT.

\* à l'heure où nous écrivons ces lignes, réglementation 2013

vous aujourd'hui

vos marchés,  
vos défis

vous demain



# vous demain

## À vos marques...

Vous vous êtes formés pour acquérir de nouvelles compétences et de nouveaux labels de qualité ? L'approche globale n'a plus de secret pour vous ? Vous avez intégré des compétences marketing ? Vous travaillez en réseau avec des confrères artisans ? Vous avez instauré un dialogue "constructif" avec vos confrères, vos partenaires, ainsi qu'avec assureurs et banquiers ? Vous êtes donc...

## ... prêts ...

Bienvenue en 2025. Découvrez 3 profils d'artisans du futur, dans lesquels vous vous reconnaîtrez déjà un peu... ou beaucoup ! Les chantiers qui vous paraissaient jadis hors de portée sont désormais votre lot quotidien. Les pages suivantes vous en donneront un aperçu. Et pour être menés à bien, ces nouveaux chantiers ont besoin de femmes et d'hommes... nouveaux !

... go !

# EN 2025, QUEL ARTISAN SEREZ-VOUS ?

## 1. L' "ERGONOPEINTRE"



### « C'EST VOUS QUI LE DITES

*L'entreprise artisanale, c'est la relation de confiance, la proximité, la disponibilité, et un échange personnel avec le client.*

❶ **PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES** : l'ergonopeintre a choisi de faciliter la vie des seniors (et des personnes à mobilité réduite) grâce à son art. La réglementation sur l'accessibilité lui paraît insuffisante et il propose encore mieux : adapter couleurs et revêtements à chacun de ses clients, en prenant en compte leur bien-être et leurs goûts. Au courant de toutes les nouveautés, il affine ses conseils et n'hésite pas à faire appel à des technologies avancées. Evidemment, ses chantiers sont particulièrement discrets et totalement sécurisés. S'il préfère travailler chez les particuliers, il réalise également des chantiers de rénovation dans des maisons de retraites.

❷ **MISSIONS** : champion de la sécurité, il passe en revue les logements de ses clients du sol au plafond : revêtements inadaptés et/ou glissants, manque de luminosité... Son objectif : une maison sans risque et facile à vivre. Ses moyens : des sols antidérapants, des cheminements lisibles et esthétiques, des peintures facilitant le repérage dans l'espace. Pour les cas difficiles, il se fait aider par un ergothérapeute et n'hésite pas à faire appel à ses confrères pour déplacer une cloison, modifier une porte, ou installer des éclairages.

❸ **SIGNE PARTICULIER** : il chausse parfois de drôles de lunettes qui permettent de simuler une vision déficiente.

❹ **BOTTE SECRÈTE** : il a suivi une formation à l'ergonomie pour des conseils encore plus pertinents.

## Futurologie

### La maison électroluminescente

L'apparition de l'électroluminescence ouvrira de nouvelles perspectives. Simplement alimentés en électricité et connectés à une centrale domotique, des peintures et revêtements pourront littéralement s'allumer, plus ou moins intensément et dans plusieurs couleurs. Madame se lève en pleine nuit ? Le sol s'allume sous ses pas, et l'accompagne jusqu'à la salle de bains, grâce au bracelet à puce qu'elle porte au poignet. Monsieur voit moins bien lorsque la nuit tombe ? La domotique allume automatiquement les contours des portes et les cheminements des couloirs. Et parce que l'on sait tous que les couleurs sont bonnes pour le moral, c'est toute la maison qui change en fonction des saisons.

## 2. L'ÉCOPEINTRE



### « C'EST VOUS QUI LE DITES

*La notion d'environnement n'est pas incompatible avec les savoir-faire et les matériaux anciens !*

➤ **PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES** : fan de pigments en tout genre, il est à la fois écologique et économique. Il met un point d'honneur à n'utiliser que des produits naturels, biosourcés, sains, qu'il s'agisse de peinture, de brosses, de revêtements, ou d'enduits isolants. Dès qu'il le peut, et pour limiter les coûts, il privilégie des approvisionnements locaux, en circuits courts. Allergique au gâchis, il nettoie quotidiennement ses outils avec sa nouvelle machine.

➤ **MISSIONS** : permettre à ses clients de conjuguer économies d'énergie et environnement sain, notamment la qualité de l'air intérieur qu'il contrôle avec son capteur de COV. Adepte de la vision globale du bâtiment, il n'hésite pas à prendre le temps qu'il faut pour convaincre ses clients de l'importance des critères non financiers dans leurs choix de travaux : confort, sécurité, qualité de l'air... Plutôt consensuel, il est apprécié de ses confrères car il respecte leur travail et propose toujours des idées innovantes.

➤ **SIGNE PARTICULIER** : il connaît par cœur l'histoire des couleurs des bâtiments de sa région et des matériaux qui les constituent.

➤ **BOTTE SECRÈTE** : il utilise une plate-forme locale d'échange de "retours de chantier" entre peintres, ce qui lui permet d'optimiser les quantités de ses approvisionnements.

## Futurologie

### Des isolants locaux portés par les peintres du cru

2025, quelques peintres de la région se regroupent pour répondre à une demande récurrente de leurs clients : des isolants sains et pas trop chers. Conscients de l'impact du transport sur le prix des matériaux, ils prennent contact avec différents acteurs de l'économie locale : coopératives agricoles, universités, transporteurs, industriels, collectivités locales... Les travaux d'un laboratoire de recherche permettent la mise au point de plaques d'isolant hybride : la matière principale provient des coproduits des céréaliers de la région, et le liant est issu de la filière recyclage des déchets ménagers. L'énergie nécessaire à la production des plaques, est fournie par la chaleur perdue de l'incinérateur de la communauté de communes. D'ailleurs la ville participe activement au succès de ce matériau local et écologique en proposant une subvention publique aux particuliers qui le choisissent.

### 3. LE "TECHNOPEINTRE"



#### C'EST VOUS QUI LE DITES

*Il faut construire des ponts entre les industriels qui possèdent les ressources pour élaborer les nouvelles solutions techniques et les artisans qui ont la maîtrise des réalités du terrain.*

❶ **PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES** : son goût pour la technologie commence dès la phase commerciale. Sa tablette lui sert de *book* pour présenter ses réalisations, de simulateur pour tester couleurs et textures *in situ* en temps réel, et même de "scanner" pour relever les cotes et faciliter la rédaction des devis. Adeptes du CAO, Chantier Assisté par Ordinateur, il utilise une plate-forme de travail collaboratif avec les autres artisans et gère toutes ses commandes online. Quant à la mise en œuvre, elle n'échappe pas à sa technophilie : plannings partagés, livraisons en flux tendu, et mécanisation des travaux les plus pénibles.

❷ **MISSIONS** : atteindre la meilleure qualité de finition et proposer les solutions les plus abouties à ses clients. Il déniche des peintures et des revêtements aux propriétés inattendues mais utiles : chauffants, super résistants, antibactériens, purifiants, absorbants, auto-réparants, ou encore parasismiques... Et s'il ne trouve pas le produit idéal, il le crée en partenariat avec un industriel. Afin de fidéliser sa clientèle, il propose un forfait d'entretien annuel qui lui apporte régulièrement de nouveaux chantiers. Ses importants investissements en matériel et en formation pour ses employés lui ont permis de créer de la valeur. Plusieurs repreneurs sont déjà sur les rangs.

❸ **SIGNE PARTICULIER** : il dort avec son smartphones et sa tablette.

❹ **BOTTE SECRÈTE** : il est dans les petits papiers des industriels, qui l'associent à la conception de leurs nouveaux produits.

## Futurologie

### Un papier peint parasismique

Inventé en 2012 par des chercheurs allemands de Bayer MaterialScience, le papier peint parasismique pourrait s'imposer dans les régions touchées par le zonage sismique administratif. Cet hybride élastique, composé de perles de polyuréthane, d'un liant adhésif, et de fibre de verre, augmente la résistance des murs et particulièrement des cadres de portes et fenêtres, en diffusant l'énergie sur toute la surface du mur. Utilisable dans le neuf, où il viendrait en complément des normes structurelles, il sera surtout indiqué en rénovation car il permet à peu de frais de gagner un temps précieux pour évacuer en cas de séisme. D'après les experts, ce produit pourrait éviter 60 à 70% des dégâts causés par certains tremblements de terre.



## CHANTIERS-TYPES DE DEMAIN

### ➤ CHANTIER-TYPE 1 : MISE EN ACCESSIBILITÉ ET DÉCORATION D'UN PAVILLON

Les propriétaires d'un pavillon de plain-pied sollicitent un peintre pour donner un "coup de frais" à leur intérieur. Récemment retraités, ils viennent d'acheter et souhaitent s'installer dans une maison "propre". En visitant les lieux, l'artisan constate que les pièces sont assez sombres et que la salle de bains est particulièrement mal adaptée aux personnes dont la mobilité risque de se réduire à court terme.

Après avoir interrogé ses clients, notamment sur leurs goûts et leurs habitudes de vie, le peintre propose d'abord une décoration moderne, basée sur des couleurs acidulées et des sols clairs. Il préconise également une modification de l'éclairage, avec une augmentation des sources lumineuses et la possibilité d'en régler l'intensité. Ce lot est confié à un confrère électricien.

Ensuite, étant labellisé HANDIBAT®, le peintre propose d'améliorer l'accessibilité de la maison, en prévision des vieux jours du couple. Il intègre donc à son projet de décoration des bandes contrastées dans les zones à risque (arêtes de mur saillantes, marches de la cave, couloir sombre...), quelques revêtements de sol spécifiques permettant d'améliorer les déplacements et prévoit des modifications dans la salle de bains, notamment la mise en œuvre d'un concept douche permettant d'y rentrer aisément en remplacement d'une baignoire, difficile à enjamber pour des personnes âgées.

#### « C'EST VOUS QUI LE DITES

*Le service est dans la  
mentalité de l'artisan.  
Les clients cherchent  
aussi le conseil et  
l'écoute.*

Séduits par l'idée de ne pas avoir à refaire des travaux plus tard, les clients signent le devis.

Après l'intervention de l'électricien, le peintre met en œuvre son projet de décoration, pose les sols adaptés et le concept douche. Les travaux sont réalisés en moins de 3 semaines.

Ravis des idées de "leur" peintre, les retraités le présentent à leur voisin, dont la maison aurait bien besoin du même traitement...



### C'est in :

- Se projeter dans le futur
- Penser à l'accessibilité

### C'est out :

- Travailler en solo
- Répondre à la demande et pas au besoin

## 🔗 CHANTIER-TYPE 2 : MISE EN ŒUVRE D'UN BÉTON CIRÉ ET AMÉLIORATION DE LA QUALITÉ DE L'AIR

Appelé pour réaliser une peinture "qui résiste à l'humidité", un peintre également spécialiste des revêtements découvre une maison de plain-pied dont les pièces d'eaux carrelées sont en piteux état. Les autres pièces, dont les sols sont en parquet, ne présentent pas de problème particulier.

### « C'EST VOUS QUI LE DITES

*Demain, notre palette de solutions esthétiques ne sera plus limitée par la technique.*

L'artisan constate l'absence de vide sanitaire sous la partie humide : l'entrée, la cuisine, la salle de bains, les toilettes, et la buanderie ont été carrelées pour tenter de limiter l'humidité du sol, qui remonte aussi dans le bas des murs. Un rapide test montre des taux d'humidité incompatibles avec la pose de revêtements classiques.

Le peintre propose alors deux actions. D'une part, l'installation d'une VMC par un confrère plombier-chauffagiste avec lequel il pratique l'échange de bons procédés commerciaux et d'autre part, la mise en œuvre d'un béton ciré en lieu et place des sols carrelés.

D'abord réticent, le client accepte les devis des deux artisans après une explication détaillée sur l'importance de l'amélioration de la qualité de l'air pour la santé des occupants et pour le bâti.

Le peintre conseille à son client de choisir parmi 3 coloris, tous en parfaite harmonie avec la décoration et le style de la maison. Le revêtement béton ciré est appliqué en plusieurs couches croisées (pour éviter les fissures) sur une chape. Son application pluri-millimétrique permet par ailleurs une excellente qualité de la jonction avec le parquet. L'entrée et la cuisine, zones de fort passage, sont vernies, puis le béton est ciré à l'aide d'une encaustique naturelle.

### ✓ C'est in :

- Utiliser des savoir-faire modernes
- Proposer plusieurs options
- Envoyer des clients aux confrères

### C'est out : ✗

- Oublier l'esthétique
- Ne pas chercher la source des désordres

## CARNET DE CHANTIER

Pour avoir une idée plus concrète de ce qu'impliquera un chantier de peintre demain, rien de mieux qu'un cas pratique réel. Focus sur l'isolation thermique d'une grande maison.

### LE PROJET :

Un particulier s'adresse à un artisan peintre pour refaire la façade de sa maison. La bâtisse en question, dont il est propriétaire, est partagée en 5 appartements.

### LA DEMANDE DU MAÎTRE D'OUVRAGE :

Au-delà de la façade, le client fait part à l'artisan de difficultés de chauffage dans au moins un des logements refaits récemment par une autre entreprise. Le diagnostic révèle un manque d'isolation des murs. La toiture venant d'être refaite et isolée, les fenêtres changées, le peintre conseille une isolation par l'extérieur.

### LA MÉTHODOLOGIE :

Quelques contraintes techniques apparaissent rapidement :

- La face sud donne dans une cour dont il n'est pas propriétaire.
- La face nord donne sur un passage qu'il ne faut pas rétrécir en dessous de 2 m pour permettre le passage de la voiture du client jusqu'à son garage.
- La configuration des lieux interdit l'utilisation d'un échafaudage fixe.

L'artisan se déplace chez son client pour lui expliquer la solution transversale qu'il a retenue, comprenant l'obtention d'un CEE (Certificat d'Economie d'Énergie) et l'intervention d'un serrurier et d'un zingueur, intégrées à son devis

### LE PLANNING DU CHANTIER :

**Semaine 1** : Début de chantier ; découpe des appuis de fenêtres, des grilles de protection ; pose des rails et de l'isolant.

**Semaine 2** : Ponçage de l'isolant et de la maille ; pose des mouchoirs et des angles ; pose des nez d'appuis en polyuréthane ; sous couche des enduits.

**Semaine 3** : Intervention du serrurier pour la repose des grilles rallongées et des tablettes en aluminium laqué ; intervention du zingueur pour la repose des gouttières et l'adaptation à la nouvelle configuration des façades.

**Semaine 4** : Finition des enduits.

**Semaine 5** : Facturation et déclenchement du CEE.

## 🔍 EXEMPLE DE DEVIS :

### ✓ Isolation des façades et pignons (180 m²) :

Fourniture et pose d'isolant polystyrène graphité de 120 mm d'épaisseur ( $R = 3.75 \text{ m}^2 \cdot \text{K/W}$ ) posé collé/chevillé (12 au m²), sous enduit ciment, trame noyée posée et marouflée, deuxième couche d'enduit ciment, application d'un RME (revêtement minéral épais) en finition ribbée.

16 500 €

### ✓ Modifications annexes :

- Fourniture et pose de baguettes d'angle avec fibres
- Sciage des appuis de fenêtres
- Fourniture et pose d'appuis de fenêtre en polyuréthane
- Fourniture et pose de tablette U aluminium laqué blanc en finition de l'appui

4 500 €

### ✓ Éléments confiés à des confrères :

- Modification et repose des grilles
- Dépose, modification et repose des descentes d'eau de pluie (+ fournitures)

1 200 €

**Prestations facturées au client : 22 200 € HT**

**Valeur du CEE obtenu : 1 800 € HT**

*Estimation chiffrée sur la base des performances actuels des matériaux et des produits, printemps 2013*



**DISPONIBLES DANS LA MÊME COLLECTION SUR WWW.CAPEB.FR**



**N°1**  
Quel(s) artisan(s)  
en 2025



**N°2**  
Les couvreurs,  
les plombiers et  
les chauffagistes  
en 2025



**N°3**  
Les électriciens  
en 2025



**N°4**  
Les maçons et  
les carreleurs  
en 2025



**N°5**  
Les charpentiers,  
les menuisiers et  
les agenciers en  
2025



**N°7**  
Les plâtriers,  
les plaquistes,  
les staffeurs et  
les métiers de  
l'isolation en  
2025



**N°8**  
Les serruriers  
métalliers  
en 2025



**N°9**  
Les métiers  
de la pierre  
en 2025

La CAPEB, Confédération de l'Artisanat et des Petites Entreprises du Bâtiment, est l'organisation professionnelle représentative des 380 000 entreprises artisanales du bâtiment. Depuis 1946, elle se mobilise pour promouvoir et défendre leurs intérêts économiques et sociaux. Indépendante de la puissance publique, la CAPEB mène des missions d'intérêt général, au service d'un secteur qui représente 98% des entreprises du bâtiment. Elle s'appuie sur un réseau structuré et efficace de 103 CAPEB départementales et 21 CAPEB régionales, qui sont en permanence au service de leurs adhérents pour les conseiller et les informer.

Ont participé à la réalisation du Cahier de Tendances de l'Artisanat du Bâtiment® numéro 6 « Les métiers de la peinture, vitrerie et revêtements en 2025 » :

Le Président de l'UNA Peinture Vitrerie Revêtements de la CAPEB Jean-Jacques Châtelain et ses conseillers professionnels Georges Blercy, Gilles Chatras, Sylvain Fornes, Jean Muller, Alain Plesse,

Et Sabine Basili, Vice-présidente de la CAPEB.

## Cahier réalisé par la CAPEB

Achévé : juin 2013

Conception éditoriale : Hopscotch

Rédaction : Olivier Barrellier

Conception graphique : Hopscotch Design / Laurent Bonnet

Illustrations : Rachid Marai

Crédits photos : Getty images - Fotolia - Shutterstock

Ce document est disponible sur [www.capeb.fr](http://www.capeb.fr)

© CAPEB 2013

ISSN : 2258 38 66

**2025.** Les peintres et spécialistes des revêtements travaillent toujours du sol au plafond et ont réussi à revaloriser leur métier grâce à leur technicité.

La rénovation thermique, dont le gigantesque marché a enfin décollé, est aussi au cœur de leur activité. Formations, labels, et compétences leur permettent de conserver des marges et de tenir la concurrence *low cost* à l'écart. Du côté de l'accessibilité des bâtiments, les artisans peintres sont naturellement intégrés dans des équipes pluridisciplinaires, et prennent en charge la signalétique et l'adaptation aux déficiences visuelles.

Toujours plus professionnels, les peintres se sont mis avec succès au marketing : marchés de niche, *showrooms*, réseaux d'artisans, relations avec les industriels ou les négoce... En interne, ils prennent soin de leurs salariés : réduction de la pénibilité, santé et sécurité sont désormais naturellement prises en compte. La profession attire les jeunes et s'est féminisée.

Enfin, les peintres sont irréprochables quant au respect de l'environnement ! Plus de pollution de l'eau, plus d'émissions de COV. Mieux, les peintures dépolluantes les placent même en position de choix pour travailler sur la qualité de l'air intérieur.

**Ce cahier consacré aux peintres, vitriers et spécialistes des revêtements est le 6<sup>e</sup> numéro de la collection des Cahiers de Tendances de l'Artisanat du Bâtiment®, une série d'ouvrages réalisés par la CAPEB.**

***Parce que les artisans sont les mieux placés pour dire qui ils sont, et les plus légitimes pour dire ce qu'ils veulent !***

