

les cahiers de tendances

de l'artisanat du bâtiment

Collection

1 2 3 4 5 6 7 8 9

N°8

LES SERRURIERS MÉTALLIERS EN 2025



sommaire



vous aujourd'hui

- LES SERRURIERS-MÉTALLIERS DES ANNÉES 2000
DES QUALITÉS ESSENTIELLES MAIS PLUS SUFFISANTES
LES GRANDS CHALLENGES DES SERRURIERS-MÉTALLIERS

p. 6

P. 7

P. 8

P. 9

vos marchés, vos défis

- TOUS CONCERNÉS
DÉFI 1 : S'ORGANISER POUR CONSERVER LA FABRICATION EN ATELIER
ET L'INSATALLATION
DÉFI 2 : INTÉGRER LES NOUVEAUTÉS
MARCHÉ 1 : STRUCTURES À OSSATURE ACIER
MARCHÉ 2 : PROTECTION CONTRE L'INTRUSION
MARCHÉ 3 : MOTORISATION ET CONTRÔLE D'ACCÈS
MARCHÉ 4 : ACCESSIBILITÉ

p. 10

P. 11

P. 12

P. 14

P. 15

P. 16

P. 18

P. 19

vous demain

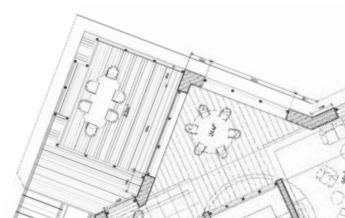
- UN CHANTIER-TYPE DE DEMAIN
EN 2025, QUEL ARTISAN SEREZ-VOUS ?
CARNET DE CHANTIER

p. 20

P. 21

P. 22

P. 24





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 économies, surtout en temps de crise.

➤ L'ESPRIT COLLECTION

Lancée par le numéro généraliste intitulé « Quel(s) artisan(s) en 2025 ? », la série 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.





SERRURIERS-MÉTALLIERS, 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 la lumière 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, domotique..., 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.

Si les maisons de demain feront figure de "Formule 1", attention toutefois à ne pas se laisser griser par la course à la performance. Transformer une passoire thermique en bouteille Thermos invivable n'est pas une fin en soi ! Notre société, habituée au confort, ne sacrifiera pas son mode de vie sur l'autel de la basse consommation et du tout automatique. A vous d'y veiller en restant à l'écoute...

En tant que serruriers-métalliers, vous êtes en première ligne pour répondre à ces multiples exigences de performances énergétiques et de confort. Grâce au lien de proximité avec vos clients, vous tiendrez vos concurrents actuels et futurs à distance. Ce guide vous propose quelques pistes à suivre, regroupées en 3 parties.

- ✓ 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 demain.
- ✓ Ensuite, envisager l'avenir : les opportunités de marché qui s'offrent aux serruriers-métalliers, les défis qu'ils ont à relever et quelques moyens pour y parvenir.
- ✓ Enfin, une vision prospective du métier : quelle sera votre activité en 2025 ? À quoi ressemblera un chantier type ?

... CE MODÈLE DE PORTAIL
EST TRÈS DEMANDÉ



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, à condition de vous investir "à fond" dans l'acquisition de nouvelles méthodes de travail.



SERRURIERS-MÉTALLIERS DES ANNÉES 2000

Au cours des années 2000, la profession a débuté l'incontournable virage de la modernité : motorisation et contrôle d'accès ont vu leur croissance exploser. Ce marché pourtant légitime pour les serruriers a rapidement attiré des concurrents spécialisés au marketing agressif mais efficace.

Par ailleurs, le renforcement des composants industrialisés a profondément simplifié le travail des métalliers, avec les risques de déqualification qui en découlent.

Simultanément, des réglementations contraignantes, comme l'obligation du marquage CE des portails de copropriétés ou de sécurité sur les structures, la nécessité de gérer son impact sur l'environnement et surtout l'exigence de niveaux minimums de performance thermique sont venues complexifier le métier. Si ces évolutions ont été autant d'opportunités de valoriser ses compétences et son savoir-faire, encore fallait-il trouver le temps et les moyens de se former alors que les marchés concernés étaient encore balbutiants. Heureusement, cette étape d'amorçage est bel et bien terminée et les serruriers-métalliers ont désormais les cartes en main pour consolider leur place dans la filière.

➤ LE MÉTIER DE LA SERRURERIE-MÉTALLERIE D'AUJOURD'HUI AUX RAYONS X*

- **En centre-ville et pour le logement collectif :** c'est essentiellement au serrurier que l'on fait appel. Pour des serrures de porte et du retard à l'effraction bien sûr, mais aussi pour du contrôle d'accès dans des copropriétés ou encore la motorisation de portes de garage d'immeubles, sans oublier le dépannage.
- **À la campagne et pour les maisons individuelles :** les clients demandent plus de métallerie, comme des grilles ou des portails, mais aussi beaucoup de motorisation. Sûrement les plus polyvalents, ces artisans locaux sont pourtant les plus touchés par les nouveaux concurrents spécialisés.
- **Dans les zones d'activités :** portés par une clientèle professionnelle et des prescripteurs (architectes, maîtres d'œuvre...), ces entreprises artisanales sont plus grandes et bien souvent spécialisées : menuiserie aluminium, métallerie générale, vérandas, escaliers, fermetures, charpentes...

Zoom sur :

La ferronnerie d'art résiste grâce au "contemporain"

Plusieurs milliers de spectateurs assistent régulièrement aux "Rencontres Internationales de Forge". La discipline fascine le grand public et les forgerons continuent de vivre de leur art car ils ont su passer à la "forge contemporaine". Il est bien sûr encore conseillé de faire ses gammes en réalisant des pièces classiques, pour les monuments historiques par exemple, mais la demande de portails, grilles, et garde-corps aux goûts du jour ne se dément pas. « Attention tout de même à bien peaufiner ses actions commerciales en rassurant ses clients avec des références à montrer » annonce un forgeron chevronné avant d'ajouter : « Et il faut du temps pour faire son trou : c'est en forgeant qu'on devient forgeron ! Je suis né dedans et je n'en connais pas la moitié ! »

*Source : étude CAPEB / CG Conseil



DES QUALITÉS ESSENTIELLES MAIS PLUS SUFFISANTES

➊ DES COMPÉTENCES MÉTIER

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.

Vos savoir-faire vous placent a priori du côté des "travailleurs manuels". Les compétences techniques à forte valeur ajoutée vont pourtant de plus en plus constituer la base du métier, notamment autour des performances (mécanique, thermique ou encore acoustique) et de la domotique. Votre compétence technique reconnue et votre expertise font la différence. L'artisan est essentiel, difficilement remplaçable et encore moins délocalisable. Autant d'atouts qui font de vous un véritable acteur économique de proximité.

➋ LES INCONTOURNABLES DE LA PROFESSION

- **Conseiller sa clientèle et la rassurer** grâce à une parfaite connaissance des produits du marché et des systèmes, notamment sur la compatibilité dans le monde de l'automatisme.
- **Concevoir** un ouvrage structurel en prenant en compte le bâti existant, le cas échéant.
- **Contrôler** son travail : étanchéité à l'air, performances thermique, acoustique, mécanique, sécurité incendie...
- **Entretenir et dépanner** ses réalisations, mais aussi celles des autres, régulièrement tout comme dans l'urgence.
- **Gérer son entreprise** : investissements, gestion du parc de matériel, formation des équipes...

➌ TOUJOURS PLUS DE HIGH-TECH

C'EST VOUS QUI LE DITES

Les emplois (de l'artisanat) ne sont pas délocalisables. Ce sont des emplois de proximité. L'artisan est celui auquel on confie ses clés les yeux fermés.

Les automatismes ont non seulement progressé mais se sont surtout généralisés. De plus en plus complexes et performants, ils demandent désormais une gestion centralisée. Les serruriers-métalliers doivent donc s'attaquer à la domotique, à la fois sur ses aspects "hardware" (matériel) et "software" (logiciels). Sujet connexe mais tout aussi technologique : l'apposition de panneaux photovoltaïques sur des structures métalliques de bâtiments tertiaires se développe et demande à l'évidence de nouvelles compétences.

➍ LES NOUVEAUX CONCURRENTS

Difficile de lutter contre la concurrence lorsque son métier n'a pas un nom très explicite... Encore plus difficile lorsque les nouveaux concurrents sont hyperspécialisés et maîtrisent le marketing : portes et fenêtres, portails, vérandas... Autre concurrence, surtout sur le marché des particuliers, la GSB (grande surface de bricolage) encourage les bricoleurs à réaliser les travaux eux-mêmes : les motorisations de portail y sont ainsi un best-seller depuis plusieurs années.

LES GRANDS CHALLENGES DES SERRURIERS-MÉTALLIERS

➤ CONSERVER LES SAVOIR-FAIRE ET LE RÔLE DE CONSEILLER

Le déficit chronique de main-d'œuvre qui menace la profession devra se régler pour asseoir l'existence même du métier. L'évolution technique du matériel pourrait d'ailleurs constituer une opportunité pour attirer des jeunes et déclencher des vocations. Au-delà des compétences techniques et manuelles, le savoir-faire doit plus que jamais prendre la forme de conseils à la clientèle dans la proposition de systèmes complets.

➤ DÉMONTRER LES PERFORMANCES DE SES RÉALISATIONS

Comme pour les produits de construction fabriqués par des artisans, la déclaration (et la preuve) des performances techniques s'imposera pour les réalisations comptant plusieurs sous-ensembles, y compris des composants industriels. Se posera alors la question de la répartition des rôles entre les artisans et leurs fournisseurs, ainsi que les modes de preuves utilisables.

➤ INVESTIR POUR RESTER DANS LA COURSE

Il est désormais certain que l'avenir est aux hautes performances thermique et acoustique et à leur vérification. Il faudra donc, pour assurer l'étanchéité à l'air notamment, être solidement formé et acquérir (ou partager) le matériel adéquat, comme des outils de contrôle (caméra thermique, porte soufflante). De même, le passage à la domotique demandera des sessions de formation continue pour maîtriser la multitude de produits sur le marché.

➤ ORGANISER LES RÉSEAUX DE DÉPANNAGE

Formidable opportunité de reconquérir une clientèle ayant succombé aux sirènes des concurrents spécialisés, le dépannage 24h/24, 7j/7, 365 jours par an demande néanmoins une organisation sans faille des tours de garde entre différents artisans partenaires. A la clé, la récupération de contrats d'entretien et de maintenance.

C'EST VOUS
QUI LE DITES

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

EN BREF

Le marketing de l'artisanat

"Marketing"... au delà d'un anglicisme discutable, il ne faut rien y voir de négatif : il s'agit simplement d'adapter son offre aux réalités de la demande. Le temps bénî 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. Avant de songer à affronter ses concurrents, parfois plus grands, plus riches, ou plus organisés, encore faut-il les connaître afin de déchiffrer leurs méthodes, et affûter ses propres armes marketing, en créant des offres répondant à chacun de ses marchés.

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 même avant, toutes les dimensions du bâtiment devront faire partie d'une même vision : efficacité énergétique, performance thermique, accessibilité, confort, environnement, santé, sécurité.... 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 la clientèle : 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, organismes de subventions, etc.

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

Du fait des évolutions réglementaires, de l'exigence croissante des clients et de l'augmentation constante du prix de l'énergie, l'engagement de performance 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. Dans le même temps, de nouvelles contraintes, comme l'autocontrôle 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 serruriers-métalliers, à commencer par la protection contre l'intrusion, le contrôle d'accès chez les particuliers, le dépannage-entretien, et quelques secteurs en croissance comme l'accessibilité des personnes à mobilité réduite ou la construction d'extensions à ossature métallique.

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 : S'ORGANISER POUR CONSERVER LA FABRICATION EN ATELIER ET L'INSTALLATION

➤ LA CHARGE DE LA PREUVE

Le foisonnement de nouvelles réglementations, nouvelles normes, nouveaux labels, concerne essentiellement les performances techniques : solidité de la structure, étanchéité à l'eau et à l'air, résistance thermique, acoustique... Toutes ces évolutions vont dans le même sens : plus de garanties, plus de précision, plus de solidité, plus de sécurité, plus de sur-mesure.

Si ces nouvelles contraintes donnent du fil à retordre aux artisans, elles représentent aussi l'opportunité de reprendre la main sur certains marchés (comme celui des portails motorisés).

À titre individuel, ces preuves de performances demanderont des efforts d'investissements : études techniques, formation, labellisations, et éventuellement équipements spécifiques. La mutualisation des moyens est donc une piste à explorer... Collectivement, la profession réussira plus facilement à relever le défi de la fabrication en atelier conforme à ces nouvelles exigences.

➤ S'ENGAGER SUR LES PERFORMANCES

Commercialement, la clientèle attend également des engagements sur les performances réelles des ouvrages. Ce qui justifie encore plus le couple fabrication/installation, gage de maîtrise totale de son ouvrage.

Point positif, des traitements de surface de plus en plus performants (thermolaquage et galvanisation par exemple) permettent aux serruriers-métalliers de livrer des produits garantis contre la corrosion. Un bon moyen de valoriser l'acier et le métier par la qualité et la durabilité.

➤ ATTENTION À LA TRÉSORERIE

Il convient d'être vigilant sur les importants besoins en fonds de roulement induits par une pré-fabrication sans pré-paiement... En attendant que la réglementation évolue sur ce point.

Zoom sur :

faCE® : la marque des artisans fabricants

Les démarches de certification (marquage CE, résistance au vent, étanchéité, performances mécaniques, thermiques et acoustiques, etc.) sont aujourd'hui peu adaptées à une entreprise artisanale. La CAPEB a donc créé l'association faCE® (fabriications artisanales conformes aux exigences) afin de mutualiser la labellisation des menuiseries et des charpentes entre ses adhérents. Les fabricants peuvent alors produire "sous licence", tout en gardant la main sur la personnalisation : formes, types d'acier, finitions, style...

VOUS LE FAITES DÉJÀ ! Bruno Vidal, ferronnier d'art

« En entrant dans la démarche faCE®, nous voulons faciliter notre accès à certains marchés qui pourraient bien nous échapper si nous ne prouvons pas que nos réalisations sont conformes aux attentes réglementaires et autres exigences. Comme notre atelier est assez récent, l'investissement est très raisonnable et concerne essentiellement le formalisme documentaire et la traçabilité (ndlr : bons de commande et de livraison, réceptions de chantiers, détails de facturation...). Pour la fabrication, aucun problème, ici on forge depuis 140 ans ! »

❶ SANTÉ ET SÉCURITÉ : À L'ATELIER ET SUR LES CHANTIERS

La fabrication en intérieur, et parfois en série, génère également des enjeux de prévention : réduction des TMS (troubles musculo-squelettiques) et des risques de blessures en travaillant sur l'ergonomie des machines, maintenance préventive du matériel, réduction du bruit et port d'un casque adapté, formation continue régulière... sans oublier la qualité de l'air.

❷ ATTIRER ET FORMER DES JEUNES

La profession souffre d'un déficit d'image et peine à attirer les jeunes. Les entreprises artisanales devront donc agir pour redorer le blason du serrurier-métallier : technicité reconnue par le salaire, formation continue, outils numériques, conditions de travail modernes (outils de levage, poste de travail optimisé), autonomie et travail en équipe (participation à la conception des pièces)...

AVIS D'EXPERT

LES SAVOIR-FAIRE PROFESSIONNELS SONT LE PREMIER OUTIL EN ERGONOMIE APPLIQUÉE JEAN-PIERRE ZANA, ERGONOME À L'INSTITUT NATIONAL DE RECHERCHE ET DE SÉCURITÉ (INRS)

« Il y a quelques années, l'INRS a travaillé avec la CAPEB sur la santé et la sécurité dans la serrurerie-métallerie. Après avoir visité et filmé plusieurs ateliers, nous avons constaté que certains gestes, pourtant connus des anciens, avaient été perdus et que l'ergonomie des situations de travail était insatisfaisante. Nous avons alors conçu un atelier idéal, baptisé "atelier évolutif", qui optimisait notamment les flux de production, le stockage, la manutention mécanique des

charges lourdes, et la hauteur des plans de travail. Cette démarche a permis une prise de conscience des serruriers-métalliers, qui peuvent désormais s'en inspirer librement pour améliorer leur organisation. Les investissements à consentir sont très modestes et les bénéfices immédiats, y compris économiques : baisse de la pénibilité, donc des accidents du travail, avec au final une meilleure productivité. »



C'est in :

- Prendre des jeunes en apprentissage et en stage dans son atelier
- Se grouper pour passer des certifications

C'est out :

- Raboter le budget sécurité
- Rester seul dans son coin

➤ DÉFI 2 : INTÉGRER LES NOUVEAUTÉS

➤ EN ROUTE POUR LE XXI^e SIÈCLE

Les nouvelles technologies vont révolutionner votre quotidien. La domotique d'abord, qui pourrait bien s'imposer comme un marché clé d'ici 2025, mais aussi les outils commerciaux. Grâce à des logiciels de conception 3D très simples, vous proposerez à vos clients de visualiser virtuellement sur une tablette tactile votre réalisation *in situ*.

➤ DÉVELOPPER À PLUSIEURS UNE OFFRE TRANSVERSALE DE SERVICES

A l'instar des nouveaux concurrents, prompts à dégainer leurs offres "tout-en-un" agrémentées d'aides publiques, les artisans serruriers-métalliers devront doper leurs offres de services.

Le moment est donc venu de se souvenir que l'on est "plus forts ensemble" ! Ensemble pour partager des investissements matériels, des services, proposer un interlocuteur unique et parvenir à un niveau de performance du bâti conforme aux nouvelles exigences.

VOUS LE FAITES DÉJÀ ! Yves Lacours, serrurier-métallier

« Nous sommes 4 confrères serruriers à partager des tours de garde pour proposer un service de dépannage 24h/24 - 7j/7. Nous avons fait le choix de ne faire que du dépannage pour rassurer nos confrères serruriers "classiques" qui nous envoient leurs clients, sans crainte de les perdre. Et nous leur renvoyons l'ascenseur lorsque nous dépannons une installation à refaire ! La plus grande difficulté consiste à se démarquer des "brigands" (ndlr : les "ouvriers de porte" souvent visés par les médias) car nos dépannages sont à 80% des ouvertures fines de portes. Mais à force de communication nous sommes désormais connus et reconnus dans la région. »



➤ AUTOCONTRÔLE : AU QUOTIDIEN

La nécessité de s'assurer de la bonne direction du chantier vers la qualité souhaitée fera de l'autocontrôle une démarche obligatoire : thermographie, tests d'infiltrométrie et autres types de contrôles, qui seront développés ou simplifiés (parasismique, acoustique...).



C'est in :

- Apprendre à travailler les nouveaux matériaux
- Monter un groupement de dépannage
- Proposer une offre en simulation

C'est out :

- Choisir un système domotique fermé
- Faire "comme on a toujours fait"

► MARCHÉ 1 : STRUCTURES À OSSATURE ACIER

① DES AVANTAGES CONCURRENTIELS INDÉNIABLES

Les maisons à ossatures acier ont jusqu'à présent peiné à s'imposer en France, même si un célèbre constructeur de maisons individuelles utilise des structures acier (très) légères. Il semblerait pourtant que l'heure des MOA soit enfin venue et que les artisans puissent trouver dans ce nouveau marché une niche intéressante. En effet, la conjonction des réglementations thermique, acoustique et sismique donne beaucoup de sens à la construction sèche, dont les performances sont élevées. De nombreux avantages s'ajoutent : légèreté du bâtiment, bien utile pour les extensions ; vitesse et facilité de mise en œuvre, pour les clients pressés ; finesse de la structure, très appréciée des architectes créatifs.

② DES INVESTISSEMENTS CONSÉQUENTS

Quelques contraintes accompagneront bien sûr ce marché porteur, mais naissant. Pour ceux qui choisiront le marché de la maison individuelle, il faudra commencer par se former à la rédaction de contrats de constructeur de maison individuelle (CMI) et aux réglementations "constructeurs". Pour tous les marchés, et notamment les bâtiments tertiaires et industriels, l'intégration d'un véritable bureau d'études sera impérative. En revanche, les difficultés actuelles à obtenir une garantie décennale sur des solutions dépourvues d'avis technique (c'est le cas pour les rupteurs de pont thermique à l'heure où nous écrivons ces lignes) devraient logiquement s'estomper avec le temps (et l'harmonisation avec des règles européennes ?).

③ LA TECHNOLOGIE À LA RESCOUSSE

Heureusement, côté atelier, les innovations technologiques seront nombreuses : machines numériques, logiciels, outils d'autocontrôle, robots... La fabrication assistée par ordinateur permettra de concentrer la main d'œuvre sur la valeur ajoutée artisanale pour enfoncer le clou de la qualité. Là encore, les serruriers-métalliers constructeurs devront trouver le temps et les moyens financiers d'investir pour rester au goût du jour.


VOUS LE FAITES DÉJÀ ! Jacques Montel, serrurier-métallier

« Nous faisons de plus en plus d'extensions et de petits bâtiments à ossature acier. Les clients y viennent essentiellement pour la légèreté de l'ouvrage et la rapidité de la construction. Dernièrement par exemple, nous avons ajouté une cantine à une école : l'appel d'offre a été émis en juin et les enfants y mangeaient dès la rentrée ! A mon sens, le marché de la structure acier va progresser en commençant par les extensions, comme cela s'est passé pour les MOB, puis s'étendre aux maisons. »

➤ MARCHÉ 2 : PROTECTION CONTRE L'INTRUSION

❶ UN MARCHÉ RÉCURRENT ET PORTEUR

Dès qu'un appartement est cambriolé, tous les habitants de l'immeuble se ruent chez les serruriers des environs pour demander des devis ! La criminalité est bien le moteur principal de ce marché considérable : en France, il y a 16 millions de foyers, 3 millions de locaux professionnels, et donc autant de portes à blinder. Or tout pousse les habitants et les entreprises à se protéger contre l'intrusion. La recrudescence des cambriolages d'abord. Les assureurs ensuite, qui seront de plus en plus exigeants sur les critères techniques des installations, ou proposeront par exemple des couvertures proportionnelles au nombre d'étoiles A2P. Et enfin les industriels, qui lancent de plus en plus de campagnes de communication.

LES CHIFFRES

En France, une effraction a lieu toute les

2 minutes :

80% des cambrioleurs passent par la porte.

La majorité abandonne si l'huissier résiste plus de

5 minutes

et/ou dès qu'ils entendent une alarme.

(source : CNPP 2013)



VOUS LE FAITES DÉJÀ ! Stéphane Guitton, serrurier-métallier

« J'ai repris l'entreprise familiale, déjà spécialisée dans la porte blindée. Dans les années 80, près d'un tiers des portes d'entrée des résidences principales de ma ville était bien sécurisé. Force est de constater que nous sommes plutôt à 10% aujourd'hui. Le marché est donc à prendre car les besoins, et les cambrioleurs (!), sont toujours là. En plus de 20 ans, j'ai consolidé mon parc de serrures et l'installation de serrures neuves ne représente plus que 30% de mon activité, le reste étant de l'ouverture, du dépannage et de l'entretien... nous vendons également quelques coffres forts chez des particuliers. Pour moi, l'avenir du marché est bon pour peu que l'on s'intéresse sérieusement aux serrures embarquant de l'électronique, que l'on accepte de dériver un peu vers le contrôle d'accès, et que l'on œuvre sur une zone géographique de 80 000 habitants environ. »

❶ UNE CONCURRENCE À NE PAS NEGLIGER

Après l'essor dans les années 80 d'entreprises spécialisées plus ou moins loyales et compétentes, le secteur semble plus sain. Quelques entreprises non spécialisées proposent néanmoins des options "serrures haute sécurité" mais ont rarement les compétences nécessaires à la mise en œuvre et à l'entretien de ce matériel complexe. Leurs installations approximatives finissent donc souvent par être entretenues par des artisans. La GSB propose essentiellement des produits basiques ou *low cost* mais empiète sensiblement sur le marché artisanal... jusqu'à ce que les bricoleurs confient le réglage et l'entretien de leur "œuvre" à un pro !

❷ UNE DIVERSIFICATION COMMERCIALE NATURELLE

En plus de la récurrence propre à l'entretien impératif de la serrurerie haute sécurité, le secteur est propice à une diversification commerciale. En suivant la thématique "sécuritaire", il est tout à fait cohérent de proposer à ses clients l'installation de coffres forts, voire de pièces fortes dans des logements neufs, la fabrication de protections mécaniques (grilles fixes adaptées en fonction des besoins) ou encore des menuiseries ou vérandas acier avec retard à l'effraction. Côté service, l'installation d'alarmes et des téléservices associés est un marché connexe intéressant mais probablement plus concurrentiel du fait de l'essor de la domotique et de ses solutions clé-en-main. Enfin, la distinction avec le contrôle d'accès devrait s'adoucir parallèlement à l'arrivée de l'électronique dans les serrures.

EN BREF

La pièce forte, un marché de niche à fort potentiel

Déjà plébiscitée par les riches propriétaires, la pièce forte, véritable refuge blindé, pourrait bien devenir une demande de plus en plus régulière des particuliers dans le neuf. En temps normal, elle permet de sécuriser ses biens précieux et ses papiers. En cas d'agression, la famille peut s'y enfermer en attendant le départ des intrus et/ou l'arrivée des secours. Ce marché de niche intéresse en tout cas les industriels qui proposent déjà des modèles à moins de 10 000 euros hors installation.

AVIS D'EXPERT

JEAN-PIERRE IBBA – DIRECTEUR GÉNÉRAL DE PICARD SERRURES

« L'électronique s'est invitée dans les serrures dès les années 80 et semble provoquer un regain d'intérêt avec l'essor du contrôle d'accès et peut-être celui de la domotique. Pourtant, je pense que la partie fermeture restera encore longtemps une affaire de mécanique et de solidité, même s'il est possible que les ventouses électromagnétiques progressent au point de devenir aussi résistantes que les points d'accroche en

acier. L'électronique va donc remplacer les clés, et doit à l'évidence être protégée contre le brouillage et le piratage, mais aussi "physiquement" contre tout accès manuel depuis l'extérieur. Cette protection est bien du domaine d'un fabricant de serrures même si la limite entre protection et contrôle d'accès s'estompe... Au final, nos métiers progressent sur deux axes en parallèle : la mécanique et le numérique. »

➤ MARCHÉ 3 : MOTORISATION ET CONTRÔLE D'ACCÈS

➤ UN MARCHÉ CONSÉQUENT ET DIFFICILE...

Après un véritable "boom" dans les années 90, le marché de la motorisation et des automatismes a évolué vers plus d'entretien, de remplacement, et d'installation de systèmes complets (fermeture et motorisation "intégrée"). Plusieurs difficultés viennent compliquer le travail des entreprises artisanales, à commencer par une norme (portails) incontournable dans le résidentiel collectif et l'industrie, qui interdit *de facto* aux artisans de participer au marché... en attendant que la marque faCE® leur ouvre à nouveau les portes. Le recrutement de techniciens en automatisme s'avère également compliqué, faute de formations adéquates en nombre suffisant. Enfin, les fabricants de fermetures, non contents de régner en solo sur le marché, veulent désormais conserver l'entretien grâce à des pseudo-garanties étendues, confiant, dans le meilleur des cas, et à vil prix, la main d'œuvre à des artisans locaux.

➤ ... MAIS LÉGITIME POUR LES ARTISANS

Heureusement, il est encore possible pour une entreprise artisanale de tirer son épingle du jeu en mettant en avant sa proximité et son écoute des besoins clients. En offrant des services supplémentaires et en proposant des offres complètes, intégrant en particulier des fonctionnalités domotiques : contrôle d'accès, gestion des ouvertures, accès à distance... Ces systèmes demandent en effet la programmation de scénarios, et parfois de la maintenance et des dépannages : autant d'opportunités de garder un lien commercial avec son client.



VOUS LE FAITES DÉJÀ ! Frédéric Basseville, serrurier-métallier

« J'ai investi dans la création d'une plateforme logicielle en ligne pour gérer mon parc de portes et portails motorisés. Mes clients, qui disposent parfois de plusieurs dizaines d'automatismes sur leurs sites, peuvent y déclarer une panne, puis suivre sa résolution en temps réel. Comme nous savons avec précision quel matériel est concerné, nos techniciens arrivent directement avec la bonne pièce. Le client peut aussi consulter l'historique de son parc : quelle porte est mal dimensionnée ? Quel portail est régulièrement vandalisé ? etc. Cet outil nous fait non seulement gagner un temps fou côté technique, mais c'est surtout un excellent moyen de fidéliser la clientèle. »

➤ MARCHÉ 4 : ACCESSIBILITÉ

➤ UN MARCHÉ CONSIDÉRABLE ET PRÉVISIBLE

La mise en conformité des ERP est un marché clé de ces prochaines années. À compter du 1^{er} 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...).

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.

➤ L'ACCESSIBILITÉ, UNE AFFAIRE D'ÉQUIPE

Les serruriers-métalliers seront sollicités pour participer à des équipes d'artisans spécialistes, essentiellement pour l'installation d'automatismes (volets, portes et fenêtres), et parfois des travaux de métallerie (rampes d'accès, mains courantes...). Ces chantiers collaboratifs verront l'apparition d'un nouveau partenaire : l'ergothérapeute. Souvent indépendant, il sera l'interprète des besoins spécifiques des PMR en fonction de leurs déficiences physiques.

La forte intégration de plusieurs corps de métiers posera aussi la question de la responsabilité, car on touche ici à la sécurité des personnes. Les artisans choisissant ce secteur d'activité devront établir des règles claires, par contrat, avec leurs confrères, mais aussi vérifier l'étendue et les conditions de leur assurance. Enfin, l'obtention de la marque HANDIBAT® sera *a minima* un avantage commercial, et probablement une condition *sine qua non* pour l'obtention des aides à ce type d'aménagement.

LES CHIFFRES

On compte

650 000 ERP

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

2 millions

de domiciles devront être modifiés pour accueillir des Personnes à Mobilité Réduite (PMR).

1 million

de Français souffre d'une déficience visuelle et

850 000

d'une mobilité réduite.

VOUS LE FAITES DÉJÀ ! Georges Robles, serrurier-métallier labellisé HANDIBAT®

« La formation HANDIBAT® est très adaptée à la serrurerie-métallerie et plutôt abordable. Certes j'avais déjà des demandes régulières, comme des rampes d'accès et surtout des mains courantes dans des ERP, mais j'ai désormais une approche bien plus professionnelle sur le sujet. J'intègre même ces nouvelles compétences dans mes chantiers classiques, par exemple en anticipant les besoins d'un client senior. Finalement, j'ai gagné en professionnalisme et je sens bien que l'on m'écoute quand on discute accessibilité lors des réunions de chantier. Le label HANDIBAT® est pour moi un plus indéniable. »

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 et maîtrisez la domotique ? Vous travaillez en réseau avec des frères artisans ? Vous avez instauré un dialogue "constructif" avec vos partenaires de la maîtrise d'œuvre (architectes, bureaux d'études), ainsi qu'avec assureurs et banquiers ? Vous êtes donc...

... prêts ...

Bienvenue en 2025. Découvrez 2 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 !



UN CHANTIER-TYPE DE DEMAIN

➤ EXTENSION D'UN LOCAL PROFESSIONNEL

Le patron d'un cabinet d'analyse financière, dont l'activité est en croissance, souhaite agrandir ses locaux. Etant en location au rez-de-chaussée d'un immeuble d'habitation, il a l'obligation par le syndic des lieux de réaliser une extension entièrement démontable. Le client contacte alors un serrurier-métallier rompu à la création d'extensions à ossature acier.

Comprenant bien la situation, l'artisan propose une extension sur des fondations métalliques. Il prévoit un plancher embarquant une excellente isolation et un vitrage hautes performances (isolation, sécurité, acoustique) afin d'assurer à cette extension de bonnes performances thermiques et la meilleure résistance à l'effraction.

Analysant le bâti existant, le serrurier-métallier ECO Artisan® remarque que les huisseries ne seront pas esthétiquement compatibles avec l'extension, et qu'elles sont, de surcroît, obsolètes d'un point de vue thermique et sécuritaire (vitrage standard). Il propose donc le remplacement des portes et fenêtres du cabinet.

Enfin, il attire l'attention du client sur son obligation de pouvoir recevoir des personnes à mobilité réduite (PMR). Le client, d'autant plus sensible à l'argument que sa propre clientèle est plutôt âgée, n'est pas contre, mais rappelle l'interdiction de construire "en dur". L'artisan propose alors une rampe d'accès métallique, totalement démontable.

Deux semaines plus tard, il expose sa simulation technico-économique au locataire. Des plans 3D sont présentés sur une tablette en réalité virtuelle. Séduit par cette offre clé-en-main portée par un interlocuteur unique, le client signe rapidement.

Les artisans réalisent donc les ouvrages en atelier, puis les installent en quelques jours, avec un minimum de nuisance pour le client, qui peut même continuer son activité.

C'EST VOUS QUI LE DITES

Les clients ne veulent pas gérer plusieurs interlocuteurs à la fois. Ils veulent un contact unique.



C'est in :

- Exploiter des outils commerciaux high-tech
- Devancer les obligations légales de ses clients

C'est out :

- Travailler en solo
- Oublier l'autocontrôle

EN 2025, QUEL ARTISAN SEREZ-VOUS ?

1. "L'ARTI-FABRICANT"



C'EST VOUS QUI LE DITES

Il serait préférable de s'équiper pour fabriquer moins cher et conserver de la valeur ajoutée pour l'homme dans la finition, tout en allégeant la pénibilité.

➤ **PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES** : "l'arti-fabricant" assume son goût pour l'atelier et propose clairement ses services sur-mesure à ses confrères. Son bureau d'études est capable de tout dessiner – du garde-corps à la véranda ou à l'abri de piscine, en passant par les fenêtres – et ses machines numériques dernier cri sont des merveilles de précision. Bien sûr il conserve 20% de son activité en installation afin de ne pas perdre le lien avec le client final.

➤ **MISSIONS** : véritable pro de la machine-outil, il investit régulièrement dans des engins performants (et dans leur entretien) afin d'offrir les performances techniques et thermiques demandées par les prochaines réglementations. L'excellente gestion de ses plannings lui permet d'optimiser ses coûts et ses délais. Maîtrisant les systèmes constructifs et toutes les normes, il est aussi force de proposition : choix des matériaux, simplification des formes pour économiser du métal, modules et menuiseries aluminium pré-dessinés par son bureau d'études. Enfin, il propose également des traitements de surfaces garantis sur toutes ses réalisations. Bien sûr, son atelier est aux dernières normes d'hygiène et de sécurité.

➤ **SIGNE PARTICULIER** : fondu de nouvelles technologies, il rêve en secret des robots du futur.

➤ **BOTTE SECRÈTE** : ses collaborateurs ont suivi une formation à la CAO/DAO.

Futurologie

Des maisons modulaires à ossature acier

Grâce à l'informatique, toujours plus simple à utiliser, les particuliers pourront créer eux-mêmes leur maison ou leur extension en ligne, directement sur le site de "l'arti-fabricant".

Accompagnés d'un artisan "capitaine de chantier", ils pourront modifier les plans, qui seront ensuite automatiquement convertis en données techniques respectant normes et règles de l'art. Les réseaux (électricité, plomberie, chauffage...) seront sous-traités à des entreprises utilisant les mêmes systèmes, qui livreront des "pievures" complètes, prêtées-à-poser. La maison à ossature acier pourra être construite en atelier (puis livrée en modules 3D), ou montée sur place sous un dôme gonflable.

2. "L'URGENTISTE"



C'EST VOUS QUI LE DITES

Les entreprises artisanales ont une réactivité et un maillage du territoire bien plus fin que les grosses entreprises.

➤ **PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES** : bien qu'il conserve une activité générale, "l'urgentiste" aime jouer les sauveurs. C'est avec un groupement de confrères qu'il travaille pour assurer un service 24h/24, 7j/7, 365 jours par an. Spécialiste de l'entretien et de la maintenance, il considère que le dépannage est la meilleure action commerciale qui soit, et n'hésite pas à y recruter des clients pour des futures installations.

➤ **MISSIONS** : dépanner ses clients et futurs clients, à toute heure du jour ou de la nuit, en quelques minutes et avec le sourire en prime. Bien sûr, la majorité de ses interventions concerne la serrurerie, qu'il facture d'ailleurs raisonnablement et toujours en annonçant ses tarifs à l'avance. Fin connaisseur des automatismes, il trouve toujours une solution, même temporaire, lorsque la réparation définitive nécessite une pièce, souvent électronique, qu'il n'a pas dans son camion d'Ali Baba. Il maîtrise également les divers systèmes logiciels et connaît par cœur leurs principaux bugs. Quand la panne ressemble trop à une erreur de manipulation, il reste bienveillant et n'est pas avare d'une petite séance de formation. Enfin, il a souvent une idée pertinente pour améliorer le système de son nouveau client, qui le remercie par une fidélité sans faille.

➤ **SIGNE PARTICULIER** : complètement accro au travail, il dort avec son téléphone portable.

➤ **BOTTE SECRÈTE** : il embarque dans sa tablette les notices de 90% des serrures, automatismes et contrôles d'accès installés en France.

Futurologie

Dépannage à distance

L'internet des objets, appelé également *machine-to-machine* n'épargnera pas la serrurerie et les automatismes. Entièrement interconnectés via la box domotique des clients, les portails, portes automatiques, et autres serrures électroniques seront accessibles par le serrurier via internet. Il pourra ainsi non seulement proposer des dépannages à distance, par exemple en shuntant temporairement un capteur défaillant, le temps d'arriver sur place et/ou de commander la pièce à changer. Mieux encore, la maintenance préventive sera facilitée. Par exemple un temps de fermeture s'allongeant peut indiquer un besoin de lubrification... ou le chant du cygne d'un moteur. "L'urgentiste" de 2025 pourra même proposer des dépannages "automatiques" reposant sur des scénarios préétablis.

CARNET DE CHANTIER

Pour avoir une idée plus concrète de ce qu'impliquera un chantier de serrurerie-métallerie demain, rien de mieux qu'un cas pratique réel. Focus sur la construction d'un nouveau bâtiment pour un garage poids-lourds.

➤ LE PROJET

Un garage poids-lourds lance un appel d'offres pour la construction d'un nouveau bâtiment comportant un atelier et 150 m² de bureaux. Un artisan maçon "capitaine de chantier" répond à l'appel d'offres présentant une dizaine de lots (et le remporte) avec plusieurs confrères dont un serrurier-métallier fabricant.

➤ LA DEMANDE DU MAÎTRE D'OUVRAGE

Le bâtiment devait bien sûr répondre à la RT2012, présenter une bonne résistance à l'intrusion, être facile d'usage, et être surtout aux couleurs de sa marque.

➤ LA MÉTHODOLOGIE

Le serrurier-métallier fabricant a donc proposé des menuiseries aluminium bicolores (intérieur/extérieur) reprenant les codes couleurs de la marque (bleu, blanc, et rouge) et respectant les exigences grâce à la démarche faCE®. Des volets roulants motorisés retardataires d'effractions sont mis en œuvre et accompagnés de télécommandes individuelles murales sans fil ainsi que d'une télécommande centralisée (récepteur bi-fréquences pour chaque automatisme).



➤ EXEMPLE DE DEVIS

✓ Local "Pause" (accès direct sur l'extérieur) :

- **Porte-fenêtre**, un vantail ouvrant à la française + un ouvrant oscillo-battant + une allège fixe. Vitrage isolant SP 510-12 WE Argon-04 Planitherm.
- **Volet roulant** monobloc, caisson intérieur, tablier lame aluminium laqué, manœuvre par commande radio.

2 290 €

✓ Entrée des bureaux :

Ensemble portes et vitrages de 3900 mm x 2800 mm

- **Laquage bleu** (RAL 5017) **en extérieur et blanc** (RAL 9010) **en intérieur**.

- Vantail journalier : **serrure 3 points à rouleau**, poignée de tirage type bâton de maréchal (150 cm) au deux faces et ferme-porte hydraulique.

- Vitrage isolant SP 510-12 WE Argon-04 Planitherm.

6 475 €

✓ Menuiseries (RdC et étage) :

- 6 fenêtres (tailles diverses) **laquage rouge** (RAL 3000) **en extérieur et blanc** (RAL 9010) **en intérieur** avec Vitrage isolant SP 510-12 WE Argon-04 Planitherm.
- 5 volets roulants monobloc, caisson intérieur, tablier lame aluminium laqué, manœuvre par commande radio.

9 050 €

✓ Télécommande :

- Commande **centralisée** (type télécommande nomade) de l'ensemble des volets roulants.

190 €

Prestations facturées par le serrurier-métallier : 18 000 € HT

Estimation chiffrée automne 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



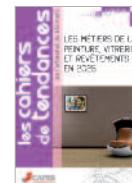
N°3
Les électriciens
en 2025



N°4
Les maçons et
les carreleurs
en 2025



N°5
Les charpentiers,
les menuisiers et
les agenceurs en
2025



N°6
Les métiers de la
peinture, vitrerie
et revêtements
en 2025



N°7
Les plâtriers,
les plaquistes,
les staffeurs
et les métiers
de l'isolation
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 8 « Les serruriers-métalliers en 2025 » :

Le Président de l'UNA Serrurerie-métallerie de la CAPEB Gilbert Olivet et ses conseillers professionnels Eric Camus, Hervé Charles, Jean-Claude Corbin, Jean-Pierre Renaudo, Bruno Vidal,

Et Sabine Basili, Vice-présidente de la CAPEB.

Merci aux artisans ayant accepté de partager leurs expériences et leur vision du métier.

Cahier réalisé par la CAPEB

Achevé : octobre 2013

Conception éditoriale : Hopscotch

Rédaction : Olivier Barrellier

Conception graphique : Hopscotch Design / Laurent Bonnet

Illustrations : Rachid Maraï

Crédits photos : Getty images - Fotolia - Shutterstock

Ce document est disponible sur www.capeb.fr

© CAPEB 2013

ISSN : 2258 38 66

2025. Les serruriers-métalliers ont réussi à reconquérir leurs marchés en misant sur leur professionnalisme, leur proximité, leur réactivité et en s'organisant pour mieux dépanner leurs clients.

Ils ont su non seulement s'adapter aux nouvelles réglementations thermiques et sur l'accessibilité, mais aussi démontrer la conformité de leur propre production aux normes les plus exigeantes.

Toujours présents dans la serrurerie (désormais souvent électronique) et les automatismes, ils maîtrisent désormais parfaitement la domotique qui leur permet une meilleure gestion de leur parc installé, mais aussi un lien commercial régulier avec la clientèle.

Les ferronniers sont également très en vogue grâce à leur forge contemporaine, haut de gamme et esthétique.

Enfin, depuis que les ateliers sont mieux agencés et le métier moins pénible, les apprentis répondent présents et s'investissent pour que la profession progresse encore.

Tous ces acteurs travaillent d'ailleurs de concert sur des chantiers collaboratifs, où chacun respecte le travail des autres corps de métiers et partage une valeur commune : le travail bien fait.

Ce cahier consacré aux serruriers-métalliers est le 8^e 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 !

