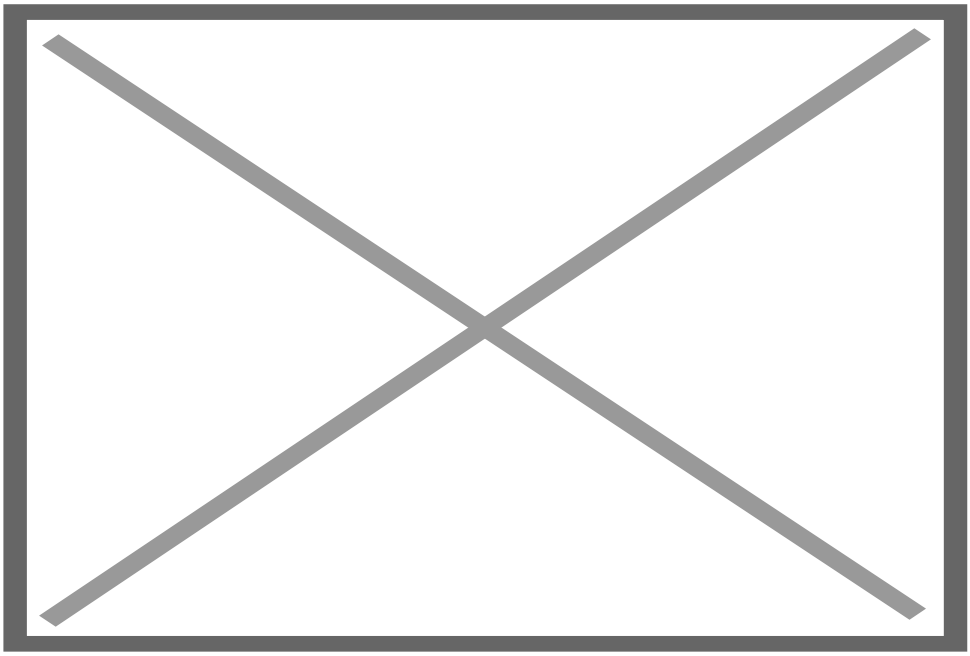
juillet 2025

Eqip

Palier conjoncturel

Confronté à une forte concurrence mais toujours à la pointe des groupements de distributeurs d'articles de quincaillerie et d'outillages, Eqip poursuit sa route avec un périmètre en évolution qui l'ouvre progressivement sur les marchés de l'industrie.



En 2021, le groupement Eqip figurait parmi les leaders incontestés du commerce quincaillerie et outillage avec un chiffre d'affaires cumulé de 1 600 millions d'euros dans cette activité, chiffre incluant le distributeur belge Lecot en Belgique mais sans DomPro, réseau comptabilisé de façon indépendante dans notre dossier Distribution. Eqip venait pourtant d'enregistrer en début d'année le départ de trois de ces principaux adhérents, Legallais, Trenois Decamps et Setin partis créer la structure LTS.
D'une certaine façon, l'histoire se répète aujourd'hui puisque le groupement, qui affiche pour 2025 un chiffre d'affaires vente de 1 750 millions d'euros sur sa partie Quofi, montant similaire à celui de 2023, entend réitérer cette performance pour l'année 2025 malgré la sortie d'un autre adhérent de grande envergure, en l'occurrence Au Forum du Bâtiment dont le poids dépasse les 100 millions d'euros. Ce départ qui n'était pas pressenti – son dirigeant Steeve Lellouche était au Conseil d'Administration d'Eqip et participait activement à la vie du groupement – devrait en effet être totalement compensé par les opérations de croissance externe menées par les adhérents, notamment par la Quincaillerie Angles, et d'autre part par des entrées programmées sur la deuxième partie de l'année dans le domaine des fournitures industrielles multispécialistes.

Une forte dynamique de développement

Les soubresauts au sein des groupements font partie intégrante de leur parcours entrepreneurial et Eqip ne fait pas exception à cette règle. Mais pour son cas précis, son antériorité et sa puissance sur le marché en font un acteur très attractif, d'autant qu'il compte en son sein des majeurs nationaux ou/ou multirégionaux comme Foussier, Quincaillerie Angles que l'on a déjà évoqué, Lecot pour la Belgique, ainsi que de nombreux autres distributeurs spécialistes répartis sur tout le territoire avec pour certains une véritable envergure régionale (Bailly Quaireau, Boschat, Cogeferm, FIC…) – le départ d'Au Forum du Bâtiment ne vient pas altérer la couverture nationale. Nous avons pu constater cette attractivité ces dernières années, notamment au travers de

l’adhésion début 2024 de la société nordiste Looten, qui exploite dix-sept agences et dépasse les 70 millions d’euros de chiffre d’affaires.

Le dynamisme du groupement est nourri par celui de ses adhérents qui ne rechignent ni à ouvrir de nouvelles agences, tel Lecot qui exploite désormais 80 agences outre-Quiévrain après les dernières ouvertures de Tongres et de Malmedy, ni à faire de la croissance externe. Dans ce domaine, hormis la Quincaillerie Angles qui arbore un tableau de chasse impressionnant sur ces trois dernières années (France Boulons à Aubagne, MB techniques à Caussade, Fedida à Limoges, Quincaillerie Méditerranéenne à Montpellier et à La Penne-sur-Huveaune, Quincaillerie d’Arcole à Toulouse, Quincaillerie du Meuble à Annemasse, huit agences Toolstation, Quincaillerie Boissonnade, BTP Shop à Fontenay-sous-Bois, DFI à Thoiry dans l'Ain*), FIC a ainsi intégré le distributeur Andrety et ses dix agences en PACA, la holding du groupe Foussier a repris Portalet, et Batifer a acquis Outilservices à Valence. Pour être totalement complet sur ces mouvements, il faut aussi signaler que la Quincaillerie Feraud à Marseille a été placée en redressement judiciaire.

Des annonces à venir dans la fourniture industrielle

Si Looten est le seul groupe de distribution à avoir intégré Eqip dans un passé proche, le groupement reste attentif à son développement unitaire avec l’accueil de nouveaux partenaires pouvant apporter leur expertise à l’ensemble de ses membres. A l’instar des nouveaux adhérents devant arriver dans les prochains mois, les distributeurs ciblés par Eqip doivent dépasser les 20 millions d’euros de chiffre d’affaires pour pouvoir trouver leur place dans le réseau. En deçà de ce chiffre, les négoces sont incités à s’adresser à la DomPro, filiale de l’adhérent Formusson, qui est plus outillée pour servir ce type de distributeurs de moindre taille, souvent en attente de services de centrale.

Déjà amorcé par l’entrée de Looten, le développement à venir du groupement passera notamment par le déploiement de la fourniture industrielle au sein du réseau. Il s’agit d’une voie empruntée déjà depuis plusieurs années et des initiatives concrètes devraient être annoncées lors du prochain salon Eqip à l’automne prochain. Le potentiel est clairement identifié mais l’organisation de cette branche prend du temps avant d’être totalement mise en place. Déjà, de plus en plus d’adhérents travaillent avec le groupe allemand E/D/E, négociant qui brasse un chiffre d’affaires de 8,9 milliards d’euros avec 1 200 partenaires implantés dans 28 pays. Cette collaboration, qui montre tout son intérêt pour les approvisionnements de fournitures destinées au marché de l’industrie, devrait être ratifiée d’une façon plus formelle dans les mois à venir.

Confiance et prudence

Nous avons commencé cet article avec des chiffres de vente et nous y revenons ici avec une situation pour Eqip qui montre une stagnation des ventes entre les deux millésimes 2023 et 2024, et même un léger repli de 0,7% si l’on prend l’ensemble des activités des adhérents Eqip (avec les panneaux, les aciers, le blanc…) calculé à 2 060 millions. Cette tendance se prolonge sur le premier quadrimestre 2025 avec là encore une stagnation de toute la partie quofi et une baisse un peu plus accentuée de 1,8% toutes activités confondues.

Pour ce qui est de l’année 2025 dans sa globalité, pour une fois, Rik Lecot (président d’Eqip) et Anne-Marie Bihel (secrétaire générale d’Eqip) qui nous avaient habitués à proposer une estimation dès ce dossier de juillet posent cette année un joker en la matière. Même s’ils escomptent un léger mieux sur 2025 et gardent toujours leur confiance dans l’avenir, les projections sont très difficiles à réaliser. « *Les performances décevantes du dernier trimestre 2024 n’avaient pas étaient complètement anticipées. Même s’il existe ici et là des signaux positifs sur les ventes de logements, que la rénovation reste solide malgré la baisse des aides, les carnets de commandes des artisans ne sont guère remplis. Quoiqu’il en soit, nous devons nous fier à ce que nous disent nos clients et ça fuse dans tous les sens, ce qui rend difficile toute interprétation* ».

L’objectif d’Eqip est donc de passer cette période au mieux, sachant que celle-ci ne s’achèvera pas par miracle au 1er janvier 2026 : « *Il faut compter sur un environnement incertain d’une durée assez longue, une situation d’autant plus sensible à appréhender qu’elle fait suite à un épisode de forte croissance. Il ne s’agit*

pas d'une simple normalisation par rapport à une tendance de long terme, mais plutôt un vrai coup de frein auquel nous devons nous adapter dans nos politiques commerciales et financières. » Pour en sortir, il faudra que la confiance revienne car « cette situation anxiogène ralentit les prises de décision et limite les investissements », sans compter l'influence néfaste de l'arrivée au pouvoir de Donald Trump relevée par Rik Lecot. A noter ici qu'en Belgique, le marché est un peu moins atone qu'en France.

Le 7e Formatech Eqip en septembre à Montpellier

Nous sommes en juin et cette situation n'aura pas fondamentalement changé à la rentrée, plus exactement les 17 et 18 de septembre, lorsque se déroulera le salon Formatech du groupement. Organisé en 2023 à Lyon, l'année 2024 avait été escamotée du fait des Jeux Olympiques, il se déroulera cette année à Montpellier dans le format qui a prévalu dans la capitale des Gaules. Il comprendra ainsi des rendez-vous inversés sur les stands des fabricants afin que les distributeurs et leurs acheteurs soit totalement immergés dans l'ambiance du salon, des formations effectuées sur place pour les commerciaux des adhérents, un espace prévu pour accueillir les rencontres avec les fournisseurs n'ayant pas souhaité de réserver un stand, la présence des prestataires de services sur la deuxième journée… et bien sûr une soirée de gala en clôture de la première journée. Le salon partira sur une jauge équivalente à l'édition lyonnaise en nombre de stands de fournisseurs.

La plate-forme Iteq en amélioration continue

Pour la préparation de ce salon, le groupement a changé de prestataire ce qui nous permet d'embrayer sur une de ses principales réalisations de ces dernières années, à savoir la mise en place de sa plate-forme Iteq, comme Informations Techniques pour les Entreprises de Quincaillerie. Ce portail centralise toutes les données des fournisseurs sous contrat, les tarifs, les chiffres de vente, les informations marketing des produits. Les adhérents peuvent avoir une vision claire de leur activité jusqu'à l'évolution de leurs BFA. Ce système, qui sert également pour la centrale de média de transmission d'informations en interne et vers les fournisseurs, a été conçu dès le début comme étant évolutif pour répondre aux demandes subséquentes des adhérents. Une commission se réunit deux à trois fois par an et effectue une veille technologique dans un processus d'amélioration continue.

Depuis deux ans, les adhérents Eqip peuvent transposer Iteq chez eux avec une instance du logiciel qu'ils peuvent utiliser pour leurs propres besoins pour la gestion de fournisseurs non référencés par le groupement. Ils peuvent même la compléter par une application particulière qui peut, le cas échéant, être remontée pour l'ensemble du réseau. « Il s'agit d'un mode collaboratif qui permet d'enrichir l'outil » comme le commente Anne-Marie Bihel. Ces adhérents peuvent également bénéficier de la dernière évolution en date de la plate-forme qui concerne l'organisation d'événements commerciaux, utilisée précisément cette année pour la préparation du salon Formatech. Ce module permet de gérer toutes les variables qui couvrent l'inscription, l'attribution des stands, l'organisation des speed dating entre les exposants et leurs interlocuteurs, la programmation de séances de formation, l'identification et la comptabilisation des fournisseurs (par QR code flashé). « Chacun peut en bénéficier. Il y a des adhérents chez Eqip qui organisent régulièrement de belles manifestations » ainsi que le rappelle Anne-Marie Bihel.

Nous terminerons cet article sur un petit focus sur les personnes avec la réélection en 2024 de Rik Lecot à la présidence du groupement pour un nouveau mandat de deux ans et l'arrivée dans l'équipe permanente de Laurence Perrin, en tant que bras droit d'Anne-Marie Bihel. FB