

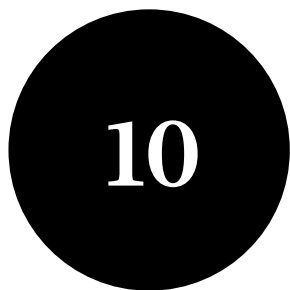
LA GRANDE LOTERIE DES MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

En trente-cinq ans de carrière, il n'avait jamais vu cela! Christian Maroldt, patron de la société éponyme et Président de la Fédération des négociants en matériaux de construction, n'arrête pas de faire ses comptes depuis le mois de février. Les effets de la crise du Covid sur les prix, en forte hausse pour la plupart, suscitent autant de questions que d'incertitudes.



Christian Maroldt

TEXTE: THIERRY NELISSEN
IMAGE: MARIE DE DECKER



selon Christian Maroldt, on peut estimer à 10% en moyenne la hausse de prix des matériaux de construction utilisés sur les chantiers.

Dans un contexte de croissance continue, les prix de l'immobilier ne risquent pas de baisser

« À mon échelle, je subis des mouvements représentatifs de ce que subit le secteur dans son ensemble », témoigne le CEO. Son activité de vente aux professionnels et aux particuliers est particulièrement touchée. Et à l'automne, son département de pose de carrelage entrera dans la danse puisque, là aussi, des hausses significatives s'annoncent. Heureusement, la demande ne se tarit pas.

ENTRE HAUSSE ET PÉNURIE

« Habituellement, nous étions confrontés au mois de janvier à des hausses raisonnables des matériaux: 2 à 5% en général. Parfois même, certains prix restaient stables. Au début 2021, ce cycle rituel s'est reproduit. Mais à la fin du mois de janvier, des problèmes de livraison ont commencé à survenir, et des augmentations importantes et même répétitives ont suivi dans la foulée. » Il cite en vrac: « Les plaques en bois OSB ont doublé ou triplé de prix, les tuyaux en PVC, les profilés métalliques ou les isolants en polyuréthane ont augmenté de 25 à 50%. Pendant ce temps, la laine de roche n'augmentait guère... mais les livraisons étaient soumises à des délais importants. »

Cette explosion est la conséquence de l'augmentation connue du prix de beaucoup de matières premières, mais pas seulement. « Beaucoup de fabricants, par obligation ou par prudence, ont réduit leur production pendant la crise du Covid, en prévision d'une stagnation de l'activité, explique Christian Maroldt. Or, beaucoup de particuliers ont choisi de consacrer leur épargne à des travaux immobiliers, puisqu'ils ne partaient plus en vacances, consommaient moins. Ce phénomène, sensible dans toute l'Europe, a induit un fort différentiel entre l'offre et la demande dans beaucoup de secteurs, d'où une pression sur le prix par rapport aux quantités disponibles. S'y ajoute la forte demande de la part de la Chine et des

Etats-Unis, dont les marchés sont en progression. » Résultat, la gestion des stocks est devenue des plus aléatoires: « On ne sait pas de quoi on pourra disposer dans deux ou trois mois, ni à quel prix. »

PAS FACILE À REMPLACER

Trouver des produits substitués pour contourner les hausses n'est pas toujours possible. « En isolation, on peut par exemple substituer du polystyrène au polyuréthane: pour le premier, à valeur thermique moins performante, la hausse est légère alors que le marché du second a complètement disjoncté... Mais il faut tenir compte du passeport énergétique, qui définit très précisément les matériaux, et s'accorder avec le bureau qui a établi le cahier des charges en cas de substitution de produits. »

Qui passera à la caisse pour absorber toutes ces hausses? « En principe, pas le client final, sauf si une clause le prévoit spécifiquement. Un de mes clients, par exemple, est prêt à accepter une augmentation de 10% sur les marchandises qu'on doit lui livrer si les prix augmentent encore. Les perdants à court terme ne sont pas seulement les négociants mais aussi les artisans, qui ont des prix fixes; viennent ensuite les constructeurs et promoteurs. À moyen terme, le client final devrait aussi passer à la caisse, vu que les autres intervenants vont anticiper les probables futures hausses. À moins que la flambée des prix s'arrête. »

Christian Maroldt espère une stabilisation du marché en 2022. « Les prix du marché mondial du bois sont déjà en baisse... mais le métal continue à augmenter ». Mais il sait bien, d'expérience, que ceux qui ont relevé leurs prix feront difficilement marche arrière.