



Les grandes surfaces de bricolage

Au service des publics concernés par l'électrification

Les grandes surfaces de bricolage (GSB) sont au contact direct des publics que le plan d'électrification cherche à atteindre : propriétaires et locataires soucieux de l'entretien, de l'amélioration et de la rénovation de leur logement, automobilistes en transition vers le véhicule électrique, artisans et professionnels du bâtiment. Dans de nombreux bassins de vie, elles constituent le premier point de contact accessible entre un ménage et une démarche concrète de rénovation énergétique.

Avec près de 2 500 points de vente sur l'ensemble du territoire, 73 000 collaborateurs, un chiffre d'affaires de 21 milliards d'euros et plus de 800 millions de visites annuelles sur les sites internet des enseignes, les GSB disposent d'une capacité de diffusion territoriale et digitale unique pour répondre aux attentes et aux besoins de ces publics : informer, orienter, équiper et accompagner.

1. Une offre produits au service de l'électrification des usages

Les GSB proposent une gamme complète d'équipements permettant la décarbonation du logement et des usages quotidiens, accessibles à tous les budgets :

- Pompes à chaleur (PAC) air/air et air/eau — équipements centraux du plan d'électrification du bâtiment, disponibles dans toutes les gammes de prix ;
- Chauffe-eau thermodynamiques, en substitution directe des chauffe-eau au gaz ;
- Matériaux d'isolation — combles, murs, huisseries, planchers — permettant une rénovation progressive et autoréalisée ;
- Équipements de gestion de l'énergie : thermostats connectés, systèmes de pilotage de la consommation ;
- Bornes de recharge domestiques (Wallbox) pour les véhicules électriques ;
- Outillage électroportatif à batterie, en remplacement des gammes thermiques, pour les ménages comme pour les artisans.

2. Des services d'accompagnement à l'acte de rénovation

Au-delà de l'offre produits, les enseignes ont structuré un accompagnement qui démocratise l'accès à la rénovation énergétique :

- Conseil en magasin, délivré sans rendez-vous ni honoraires, par des conseillers-vendeurs formés aux enjeux de la rénovation thermique et aux dispositifs d'aide en vigueur ;
- Services de pose, pour les ménages qui ne souhaitent pas réaliser les travaux eux-mêmes ;
- Partenariats avec des artisans RGE, auxquels les enseignes apportent un flux de clientèle qualifiée, en les libérant des démarches commerciales et du suivi administratif ;
- Simulateurs d'aides en ligne et outils digitaux permettant aux clients d'identifier leur éligibilité à MaPrimeRénov', aux CEE et aux dispositifs locaux.

3. Un réseau de points de vente engagé dans sa propre transition énergétique

Les enseignes de bricolage ont engagé, sur leurs propres sites, une démarche de réduction de leur empreinte énergétique :

- Généralisation de l'éclairage LED et déploiement de systèmes de gestion technique centralisée (GTC) ;
- Installation de panneaux photovoltaïques en toiture et contrats d'approvisionnement en électricité renouvelable ;
- Déploiement de bornes de recharge pour les clients et les collaborateurs sur les parkings des magasins ;
- Électrification progressive des flottes de livraison.