

L'HABITAT MODULAIRE REPRÉSENTERA PRÈS D'UN QUART DES NOUVELLES CONSTRUCTIONS D'ICI 2030



Le marché de l'habitat modulaire pourrait doubler de taille d'ici 10 ans si le secteur parvient à creuser un écart de compétitivité avec l'habitat traditionnel. La recherche d'une taille critique et le recours à des modèles industriels, inspirés notamment de l'automobile, seront les enjeux des 10 prochaines années pour passer d'un marché de niche à un marché de masse. C'est l'une des principales conclusions qui ressort de la dernière publication des Echos Etudes intitulée « Habitat modulaire : d'un marché de niche à un marché de masse » (Décembre 2019).

Un marché de 1,6 milliard d'euros

Conteneurs aménagés, constructions en ossature bois, « tiny houses » mais aussi immeubles de grande hauteur... l'habitat modulaire sous toutes ses formes s'installe dans le paysage de l'immobilier résidentiel. Il représente, selon l'estimation des consultants des Echos Etudes, un marché de 1,6 milliard d'euros (chiffre d'affaires réalisé par les constructeurs dans la conception, la fabrication en usine, les prestations de montage/assemblage, l'aménagement intérieur et les finitions).

Il faut dire que les acteurs ont déployé un marketing de l'offre particulièrement séduisant. Rapidité du processus (2 à 4 mois à partir de

la prise de commande), prix en entrée de gamme -en théorie- inférieur de 20 % à 30 % à ceux des constructions traditionnelles, design innovant (oublié le chalet bas-de-gamme, place aux maisons d'architecte qui font rêver sur catalogue ...) et dimension écologique sont mis en avant par la myriade de constructeurs qui ont investi le marché.

Des enjeux aussi bien sociétaux qu'environnementaux

A l'échelle du secteur de la construction traditionnelle, le marché reste pourtant une niche. La plupart des segments en sont à un stade encore émergent et plus de 80 % de l'offre est représentée par les maisons individuelles en ossature bois. Mais le secteur est à une charnière et la donne devrait rapidement changer.

Sociologiquement, l'habitat modulaire s'inscrit dans une transformation du cadre de vie : recherche de lien avec la nature, besoin de flexibilité en superficie et en agencement afin de répondre à l'évolution des structures familiales et des trajectoires de vie, ainsi qu'au vieillissement démographique. D'un point de vue urbanistique, l'habitat modulaire permet d'optimiser l'exploitation des mètres carrés dans un contexte de densification urbaine. Enfin, économiquement, le « ticket d'entrée »

pour une maison container ou une tiny house est particulièrement bas comparé à l'habitat traditionnel.

S'y ajoute le fait que l'habitat modulaire bénéficie à tout un écosystème. D'une part, il résout l'enjeu des ressources humaines dans un secteur du BTP qui peine à recruter alors que près de 100 000 ouvriers qualifiés prendront leur retraite chaque année au cours de la prochaine décennie. D'autre part, l'habitat modulaire représente un relais de croissance attractif pour plusieurs marchés : la menuiserie, le bricolage, les plateformes de location de courte durée...

Acquérir une taille critique

Toutefois, c'est sur le terrain du modèle économique que le challenge reste entier, car l'étude montre que la réalité est souvent éloignée du discours. En moyenne, les prix de vente rapportés au mètre carré sont aujourd'hui quasiment identiques entre modulaire et traditionnel. En cause, une offre extrêmement atomisée, constituée de TPE artisanales qui ne disposent pas de la taille critique pour réaliser les gains de productivité. Et une chaîne de valeur aux multiples parties prenantes, lesquelles raisonnent en mode « coût + marge » à chaque étape au lieu de s'inscrire dans un processus collaboratif où l'ensemble des parties tendrait vers un coût cible global. Pourtant, le gisement de compétitivité est réel. Avec des gains de productivité de l'ordre de 30 % sur des postes maîtrisables par les constructeurs, l'habitat modulaire deviendra plus compétitif que l'habitat traditionnel selon l'estimation des Echos Etudes. Un chemin qui se fera au fur et à mesure que les TPE deviendront PME et ETI. La réponse se trouve également dans l'évolution des processus de production, en s'inspirant notamment de ceux de l'automobile qui offre une chaîne de valeur proche. Si ces conditions sont réunies, d'ici 10 ans, le marché pourrait atteindre les 3 milliards d'euros, conclue l'étude.

Le marché de l'habitat modulaire s'élève aujourd'hui à **1,6 milliard d'euros**.
Il est représenté à 81 % par les maisons modulaires, essentiellement en ossature bois.

Source : Les Echos Etudes

SOMMAIRE DE L'ÉTUDE

Synthèse : les points clés et principaux enseignements de l'étude

01 Périmètre et segmentation

Périmètre : l'immobilier résidentiel (maison individuelle, immeuble de grande hauteur) sous forme d'habitat modulaire

Segmentation stratégique du marché

02 La réalité du marché de l'habitat modulaire aujourd'hui

Les différentes familles d'offre

Les profils de clients

Les facteurs clés de succès du modèle

Les leviers de différenciation au sein de ce nouvel écosystème

La taille du marché en 2018 et son potentiel à moyen terme

03 Les drivers du marché

Un environnement (économie, écologie, sociologie, technologie, ...) favorable à la demande d'habitat modulaire

Un relais de croissance pour des filières connexes

04 Passer d'un marché de niche à une taille plus significative

Benchmark : comment d'autres filières ont réalisé le passage de marché de niche à marché de masse

Enseignements pour la filière de l'habitat modulaire

05 Le modèle financier de l'habitat modulaire

« Cadre de vie » versus « m² »

Les spécificités du ROI de l'habitat modulaire

06 Un potentiel disruptif pour l'industrie immobilière

Grande Distribution, Ameublement, Bricolage, Contech, etc. : de nouveaux profils d'acteurs s'invitent dans la danse ...

Le processus de réalisation d'un programme d'habitat modulaire : collaboratif, périmètre élargi d'intervenants, ...

07 Scénarios à horizon 2025

À PROPOS DES ECHOS ÉTUDES

Les Echos Études est le pôle d'expertise sectorielle du Groupe Les Echos, spécialisé dans la réalisation d'études de marché, d'analyses concurrentielles et de diagnostics d'entreprises. Nous accompagnons depuis plus de 25 ans les acteurs publics et privés dans la compréhension de leurs marchés, leurs réflexions stratégiques et la vision prospective de leur métier.

VOUS SOUHAITEZ RECEVOIR UN EXTRAIT DE L'ÉTUDE, CONTACTEZ LE :

Service Client : tél. 01 49 53 63 00 ou par mail : etudes@lesechos.fr

Service Presse : Rakia AHMED tél. 01 87 39 76 26 ou par mail : rahmed@lesechos.fr

La reproduction de tout ou partie de ce communiqué, sur quelque support que ce soit, est autorisée sous réserve de l'ajout de façon claire et lisible de la source « Les Echos Etudes ».

Les Echos

ÉTUDES