

GROS ŒUVRE DU BÂTIMENT : NAVIGUER EN EAUX TROUBLES

Étude de marché 2025 Enjeux stratégiques pour les dirigeants





Synthèse exécutive

Le verdict est sans appel : le secteur du gros oeuvre traverse sa **crise la plus sévère depuis 2008**, avec une contraction de l'activité de 6.6% en 2024 qui se prolongera en 2025 (-5.6% prévu). Pour les **ETI du secteur (11M€ à 4,5Md€ de CA)**, cette crise est à la fois un défi existentiel et une **opportunité historique de consolidation**.

Les ETI qui survivront et prospéreront seront celles qui maîtriseront trois leviers critiques : la **décarbonation réglementaire**, la **consolidation stratégique** et l'**optimisation opérationnelle**

Face à ces enjeux, trois types d'accompagnement deviennent essentiels : **l'audit stratégique** pour diagnostiquer les forces et faiblesses, **le financement adapté** pour sécuriser la transition, et **les opérations de M&A** pour saisir les opportunités de croissance externe.



Évaluez votre entreprise,
financez votre croissance,
fusionnez avec discernement.

Jérémie Walch Associé Cairus
06 88 86 69 68 | j.walch@cairus.com



1 ÉTAT DES LIEUX : UNE CRISE MULTIFACTORIELLE

LE MARCHÉ EN CHIFFRES CLÉS 2025

Activité : Après une érosion de son activité en 2023 (-0,9 %), le bâtiment entre pleinement en récession en 2024, à -6,6 % en volume

Logement neuf : En 2024, ce sont 330 400 logements qui ont été autorisés à la construction. Cela représente 46 300 logements en moins que lors des douze mois précédents (-12,3%)

Défaillances : Les entreprises du BTP ont aussi vu leurs défaillances augmenter de 40,2% en 2023, et cette tendance a continué en 2024 avec une hausse de 29,9% sur les neuf premiers mois

Emploi : L'emploi connaîtrait un décrochage massif en 2025, de près de 7,5 %



Anticipez votre prochaine
décision stratégique.

Jérémie Walch Associé Cairus
06 88 86 69 68 | j.walch@cairus.com

TPOLOGIE DES ETI DU GROS ŒUVRE EN FRANCE

Segmentation par taille :

ETI moyennes (11-50M€) : 85% des ETI du secteur, souvent familiales, forte implantation régionale

ETI importantes (50-250M€) : Acteurs multi-régionaux avec capacités d'investissement

Grandes ETI (250M€-1Md€) : Leaders sectoriels, candidats naturels à la consolidation

Groupes (>1Md€) : Majors comme Vinci Construction, moteurs de la consolidation

Répartition géographique :

Île-de-France : 28% des ETI, projets d'envergure (Grand Paris Express)

Auvergne-Rhône-Alpes : 18%, dynamisme autour de Lyon et Grenoble

Nouvelle-Aquitaine : 12%, boom démographique et attractivité économique

Autres régions : 42%, opportunités dans la transition énergétique territoriale



2 RÉVOLUTION RÉGLEMENTAIRE : LA RE2020 COMME CATALYSEUR

LE DURCISSEMENT DES SEUILS CARBONE

2025 : Le premier virage décisif

À partir de janvier 2025, la RE2020 évolue avec des seuils plus stricts sur la performance énergétique et l'empreinte carbone des bâtiments

Les nouvelles exigences imposent :

Réduction de l'IC Construction : 15% en moyenne

Fin du «tout fossile» : Ce seuil, qui n'évolue plus jusqu'en 2031, signifie la fin des solutions énergétiques 100 % fossiles dès 2025

Trajectoire carbone : La RE2020, alignée sur la Stratégie Nationale Bas Carbone, vise une baisse de 42% des émissions du secteur de la construction entre 2022 et 2031

IMPACT OPÉRATIONNEL IMMÉDIAT

Évolution des modes constructifs : Le respect des nouveaux seuils passe notamment par l'évolution du mode constructif et la sélection de produits adaptés. Par exemple, nous privilégions les poteaux poutres et les façades en ossature bois, car le béton dégrade la note de calcul de l'impact carbone de la construction

Nouvelle donne matériaux : Les constructeurs doivent privilégier des matériaux à faible impact carbone, notamment pour les petits logements où les exigences ont été renforcées



Mesurez l'impact de la
RE2020 sur votre modèle
économique.

Jérémie Walch Associé Cairus
06 88 86 69 68 | j.walch@cairus.com



3

CONSOLIDATION ET M&A : L'HEURE DES ETI

UN MARCHÉ EN RECOMPOSITION ACCÉLÉRÉE

Le secteur du gros oeuvre entre dans une phase de consolidation sans précédent. Pour les ETI, cette période offre des opportunités historiques :

Pression sur les PME : Plus de 25 % des défaillances d'entreprises sont liées à une mauvaise gestion de la trésorerie, créant des cibles d'acquisition attractives

Appétit des grands groupes : Les majors du BTP cherchent à renforcer leurs positions régionales via l'acquisition d'ETI performantes

Exemples régionaux récents :

Auvergne-Rhône-Alpes : Consolidation autour des ETI lyonnaises pour les projets olympiques héritage

Nouvelle-Aquitaine : Regroupements d'ETI bordelaises face au boom démographique

Grand Est : Restructuration du secteur autour des projets transfrontaliers

OPPORTUNITÉS STRATÉGIQUES 2025-2026

Segmentation par taille :

Environnement M&A favorable : Le volume des transactions supérieures à 1 milliard de dollars a augmenté de 17 % en 2024, et leur valeur moyenne a également progressé

Financement facilité : Lancement des obligations transition (5Md€ garantis par l'État) pour financer la décarbonation des ETI

Valorisations attractives : La crise temporaire déprime les multiples, créant des opportunités d'acquisition

ENJEU CAIRUS : TRANSACTION SERVICES & M&A

Pour les ETI du gros oeuvre, trois types d'opérations deviennent stratégiques :

- **Acquisitions de consolidation :** Absorber des PME en difficulté pour gagner des parts de marché
- **Fusions entre ETI :** Créer des champions régionaux de taille critique
- **Cessions stratégiques :** Valoriser l'expertise technique auprès de grands groupes

L'accompagnement spécialisé devient crucial pour naviguer dans ce marché complexe et saisir les meilleures opportunités.



Un projet de fusion,
d'acquisition ou de cession ?

Jérémie Walch Associé Cairus
06 88 86 69 68 | j.walch@cairus.com



4 DÉFIS FINANCIERS SPÉCIFIQUES AUX ETI

LA TRÉSORERIE : TALON D'ACHILLE DES ETI DU GROS OEUVRE

Prévisions défailtantes : Les prévisions de trésorerie sont erronées dans le quart des ETI françaises. Pour les ETI du gros oeuvre, cette imprécision est aggravée par :

- > La longueur des cycles de chantier (18-36 mois)
- > La volatilité des prix matériaux
- > Les retards de paiement public/privé

Coûts cachés : Cette imprécision engendre jusqu'à 42 000 € par an en frais de découvert, soit 82 % de plus que les entreprises dotées de prévisions précises



Besoin d'un financement adapté à votre transformation ?

Jérémy Walch Associé Cairus
06 88 86 69 68 | j.walch@cairus.com

SPÉCIFICITÉS DU FINANCEMENT DES ETI

Besoins capitalistiques élevés :

- > Financement des équipements lourds (grues, coffrages)
- > Préfinancement des matériaux sur gros chantiers
- > Garanties bancaires et cautions (5-15% du CA)

Exemples régionaux :

- > ETI franciliennes : Besoins de trésorerie démultipliés sur les chantiers du Grand Paris (300M€ à 1M d€)
- > ETI provinciales : Difficultés d'accès au crédit face aux banques centralisées à Paris

ENJEU CAIRUS : FINANCEMENT ADAPTÉ

Les ETI du gros oeuvre ont besoin de solutions financières sur-mesure :

- **Optimisation du BFR :** Renégociation des délais fournisseurs et clients
- **Financements de transition :** Obligations transition (8 ans, différé 4 ans)
- **Garanties alternatives :** Solutions de cautionnement pour libérer des lignes bancaires
- **Financement de croissance :** LBO, mezzanine pour les opérations de développement



TRANSITION ÉCOLOGIQUE : MOTEUR DE CROISSANCE

Nouvelles obligations transition : Ce dispositif permet d'émettre des financements de long terme (8ans), avec un différé d'amortissement de 4 ans pour financer la décarbonation

Segments porteurs pour les ETI :

- > **Rénovation lourde :**
Restructuration de bâtiments tertiaires et industriels
- > **Construction biosourcée :**
Développement de filières bois/chanvre régionales
- > **Infrastructure énergétique :**
Datacenters, réseaux de chaleur urbains

Exemples de diversification réussie :

- > **Bretagne :**
ETI pivotant vers l'éolien offshore
- > **Occitanie :**
Spécialisation dans les bâtiments photovoltaïques industriels

INNOVATION ET DIFFÉRENCIATION TECHNIQUE

BIM et préfabrication : Les ETI investissent dans l'industrialisation pour compenser la pénurie demain-d'oeuvre

Exemples d'innovation :

- Normandie :** ETI pionnière dans les modules préfabriqués bas carbone
- PACA :** Développement de bétons innovants adaptés aux îlots de chaleur

STRATÉGIES DE CROISSANCE EXTERNE

- > **Consolidation horizontale :**
Absorption de concurrents régionaux
- > **Intégration verticale :**
Rachat de fournisseurs (béton, préfa) ou de bureaux d'études
- > **Diversification sectorielle :**
Extension vers les travaux publics ou l'industrie

ENJEU CAIRUS : AUDIT STRATÉGIQUE

Pour réussir ces mutations, les ETI doivent d'abord faire un diagnostic précis :

- **Audit financier approfondi :** Optimisation de la structure de coûts et du BFR
- **Due diligence ESG :** Préparation aux nouvelles réglementations
- **Évaluation des synergies :** Identification des cibles de croissance externe optimales
- **Audit opérationnel :** Digitalisation et automatisation des processus



6 POINTS D'ALERTE CRITIQUES

RISQUES IMMÉDIATS

1. LIQUIDITÉ :

Avec 25% des défaillances liées à la trésorerie, le pilotage cash devient vital

2. RÉGLEMENTATION :

Les évolutions techniques et normatives qui seront demandées en 2025 ou 2028 ne pourront pas être absorbées par un marché déjà fragilisé

3. CARNETS DE COMMANDES :

Ils s'érodent toutefois et la seconde moitié de l'année s'avèrera clairement baissière

DÉFIS STRUCTURELS

MAIN-D'OEUVRE :

On estime qu'il faudra créer 170 000 à 250 000 emplois supplémentaires d'ici 2030 dans la rénovation énergétique des bâtiments

FINANCEMENT :

Il faudra mobiliser 20 à 30 milliards d'euros d'investissement annuel supplémentaire dans la rénovation d'ici la fin de la décennie



Transformez la crise
en opportunité.

Jérémie Walch Associé Cairus
06 88 86 69 68 | j.walch@cairus.com



7 RECOMMANDATIONS STRATÉGIQUES POUR LES ETI

COURT TERME (2025) PHASE DE STABILISATION

1. AUDIT :

Diagnostic complet de la performance financière et opérationnelle

2. FINANCEMENT :

Sécurisation de la trésorerie et accès aux obligations transition

3. M&A :

Évaluation proactive des opportunités de consolidation défensive

MOYEN TERME (2025-2027) PHASE DE TRANSFORMATION

1. AUDIT :

Due diligence ESG et conformité RE2020 renforcée

2. FINANCEMENT :

Structuration de financements de croissance (mezzanine, LBO)

3. M&A :

Opérations de croissance externe ciblées (1-3 acquisitions)

LONG TERME (2028-2031) PHASE DE LEADERSHIP

1. AUDIT :

Audit stratégique d'expansion nationale/internationale

2. FINANCEMENT :

IPO ou cession stratégique à un grand groupe

3. M&A :

Positionnement comme consolidateur de référence

L'ACCOMPAGNEMENT CAIRUS : UNE APPROCHE INTÉGRÉE

Pourquoi les ETI du gros œuvre choisissent CAIRUS :

- **Expertise sectorielle** : Connaissance approfondie des enjeux du bâtiment et de la construction
- **Approche 360°** : Audit, financement et M&A en mode projet intégré
- **Réseau national** : Bureaux à Bordeaux, Nancy, Lille, Lyon, Nice, Rouen, Strasbourg, Nantes
- **Track record ETI** : Accompagnement d'entreprises de 11M€ à 4,5Md€ de chiffre d'affaires

Cas d'usage type :

- > ETI de 50M€ CA accompagnée sur 24 mois avec audit financier
- > financement transition énergétique
- > acquisition de deux concurrents régionaux
- > valorisation multipliée par 2,5



CONCLUSION : L'HEURE DES ETI LEADERS

La **crise actuelle du gros œuvre** redessine fondamentalement l'architecture concurrentielle du secteur. Les ETI bien positionnées ont aujourd'hui une **fenêtre d'opportunité historique** pour devenir les champions de demain.

Trois facteurs convergent en leur faveur :

- > Les PME fragilisées deviennent des cibles d'acquisition attractives
- > Les financements publics (obligations transition) privilégient leur taille critique
- > La réglementation RE2020 favorise l'innovation et l'investissement

2025 sera l'année charnière

où se dessineront les futurs leaders sectoriels. Les ETI qui sauront combiner **audit rigoureux**, **financement intelligent** et **M&A stratégique** prendront plusieurs longueurs d'avance sur leurs concurrents.

Le message est clair : dans un marché en consolidation accélérée, les ETI ont 18 mois pour choisir leur camp – consolidateur ou consolidé.

L'accompagnement spécialisé devient le facteur différenciant pour transformer cette crise en opportunité de croissance exceptionnelle.



Évaluez votre entreprise,
financez votre croissance,
fusionnez avec discernement.

Jérémie Walch Associé Cairus
06 88 86 69 68 | j.walch@cairus.com



Cette étude a été réalisée par CAIRUS
cabinet de conseil spécialisé dans l'accompagnement des ETI.

Nos équipes pluridisciplinaires interviennent en :

- > audit stratégique
- > financement sur-mesure
- > opérations de M&A

pour transformer vos ambitions en réussites.

Avec des bureaux dans toute la France,
nous accompagnons les dirigeants d'ETI dans leurs projets
de croissance et de transformation.



Évaluez votre entreprise,
financez votre croissance,
fusionnez avec discernement.

Jérémie Walch Associé Cairus
06 88 86 69 68 | j.walch@cairus.com

CAIRUS : Saisissez l'opportunité.



BORDEAUX
05 35 54 17 15
9, rue de Condé
33000 BORDEAUX
bordeaux@cairus.com

BREST
02 57 52 58 66
2, rue Albert Rolland
29200 BREST
brest@cairus.com

DIJON
03 73 27 56 85
15, Boulevard de Brosses
21000 DIJON
dijon@cairus.com

GRENOBLE
04 58 00 88 27
60, rue des Sources
38920 CROLLES
grenoble@cairus.com

LE MANS
02 52 36 09 27
28, rue Xavier Bichat
72000 LE MANS
lemans@cairus.com

LILLE
03 74 09 02 72
165, Avenue de la Marne
59700 MARCQ-EN-BAROEUL
lille@cairus.com

LYON
04 28 29 17 48
1132, rue Bossuet
69006 LYON
lyon@cairus.com

MARSEILLE
04 84 89 61 74
469, Avenue du Prado
13008 MARSEILLE
marseille@cairus.com

METZ
03 87 39 70 00
26, Avenue Foch
57000 METZ
metz@cairus.com

NANCY
03 83 24 31 35
1, Passage Annette Zelman
54000 NANCY
nancy@cairus.com

NANTES
02 85 52 11 86
4, rue Edith Piaf
44800 SAINT-HERBLAIN
nantes@cairus.com

NICE
04 22 13 86 09
470, Prom. des Anglais
06000 NICE
nice@cairus.com

PARIS
01 40 13 05 41
32, rue Etienne Marcel
75002 PARIS
paris@cairus.com

REIMS
03 52 74 50 32
6, rue Edouard Mignot
51100 REIMS
reims@cairus.com

ROUEN
02 78 77 65 15
107, Allée F. Mitterrand
76100 ROUEN
rouen@cairus.com

STRASBOURG
03 88 83 02 05
11, Avenue de l'Europe
67300 SCHILTIGHEIM
strasbourg@cairus.com

TOULOUSE
05 82 95 09 61
59, Allée Jean Jaurès
31000 TOULOUSE
toulouse@cairus.com



Évaluez votre entreprise,
financez votre croissance,
fusionnez avec discernement.
Jérémie Walch Associé Cairus
06 88 86 69 68 | j.walch@cairus.com