



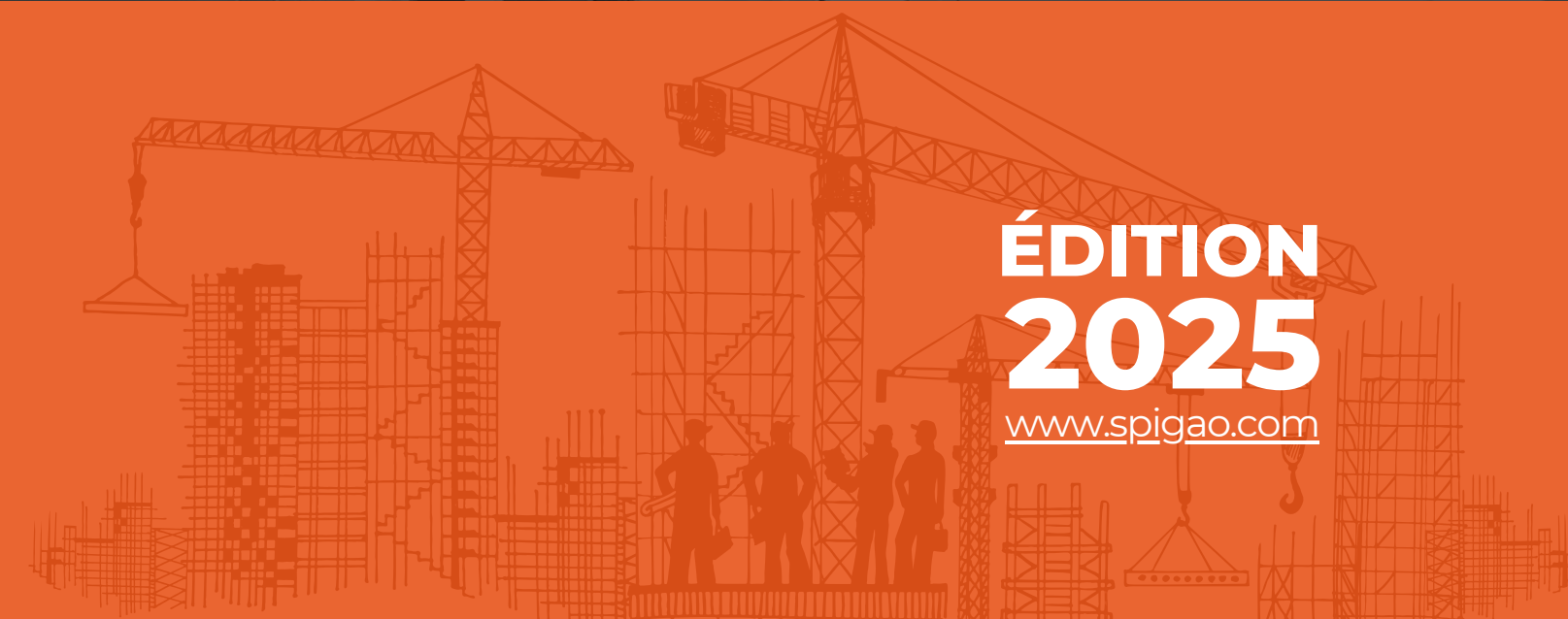
ÉTUDE DE MARCHÉ

BÂTIMENT : SECOND ŒUVRE

Décodage des appels d'offres
publics du second œuvre

ÉDITION
2025

www.spigao.com



ÉTUDE DE MARCHÉ

À QUI S'ADRESSE CETTE ÉTUDE ?

Aux pros du second œuvre (revêtements de sols et murs, menuiseries, plomberie, électricité...) qui veulent **transformer l'analyse du 1er semestre 2025 en plan d'action** concret pour les mois et années à venir.

En quelques pages :

- Les zones et projets les plus porteurs ;
- Les donneurs d'ordre à cibler ;
- Les chantiers où la rentabilité et les chances de succès sont réelles.

Un regard sur le passé pour mieux attaquer **les bons marchés...** et les **bons contacts**.



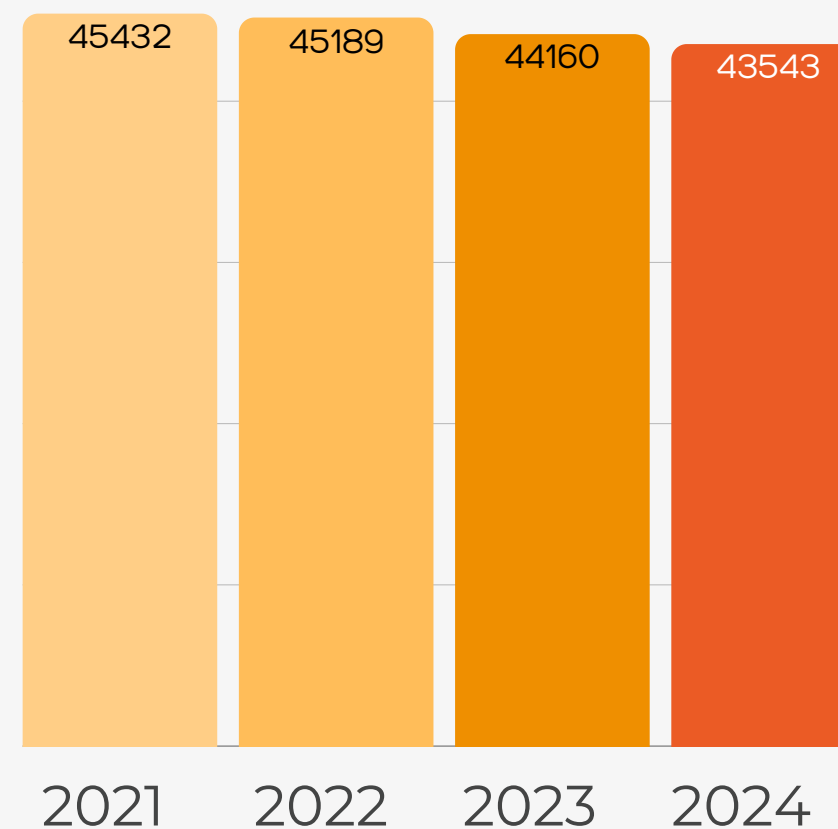
QUEL EST VOTRE MARCHÉ ?

22 732

appels d'offres
publiés au 1er
semestre 2025

Avec **22 732 appels d'offres publiés au 1er semestre 2025**, le marché du second œuvre reste dense et porteur. Entre 2021 et 2024, le volume annuel est passé de 45 432 à 43 543 publications, soit une variation limitée de **-4 % sur quatre ans**, dans un secteur de la construction pourtant en difficulté. Ce recul modéré ne change rien à l'abondance des opportunités pour les entreprises vigilantes et actives sur les marchés. Avec 33 jours en moyenne pour répondre, la priorité est de **repérer rapidement les consultations les plus pertinentes afin de concentrer ses efforts sur les projets les plus prometteurs**.

ÉVOLUTION DES PUBLICATIONS D'APPELS D'OFFRES SECOND OEUVRE



Délai moyen
pour répondre

33

jours

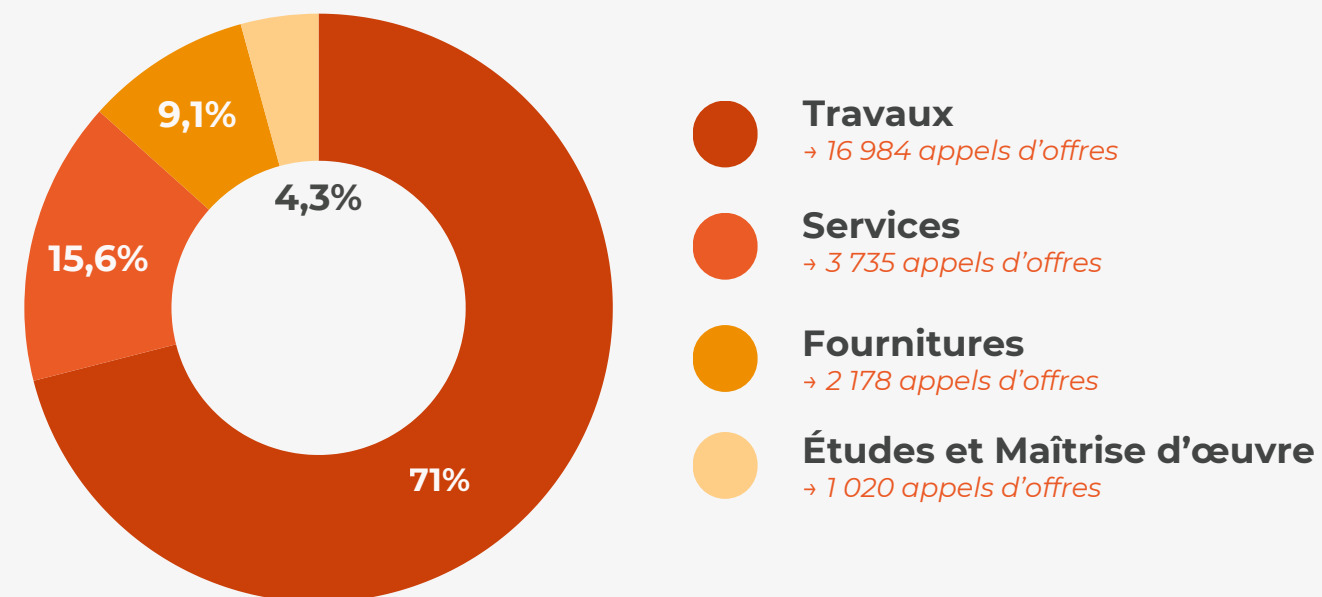


QUELS MARCHÉS ET QUAND SONT-ILS PUBLIÉS ?

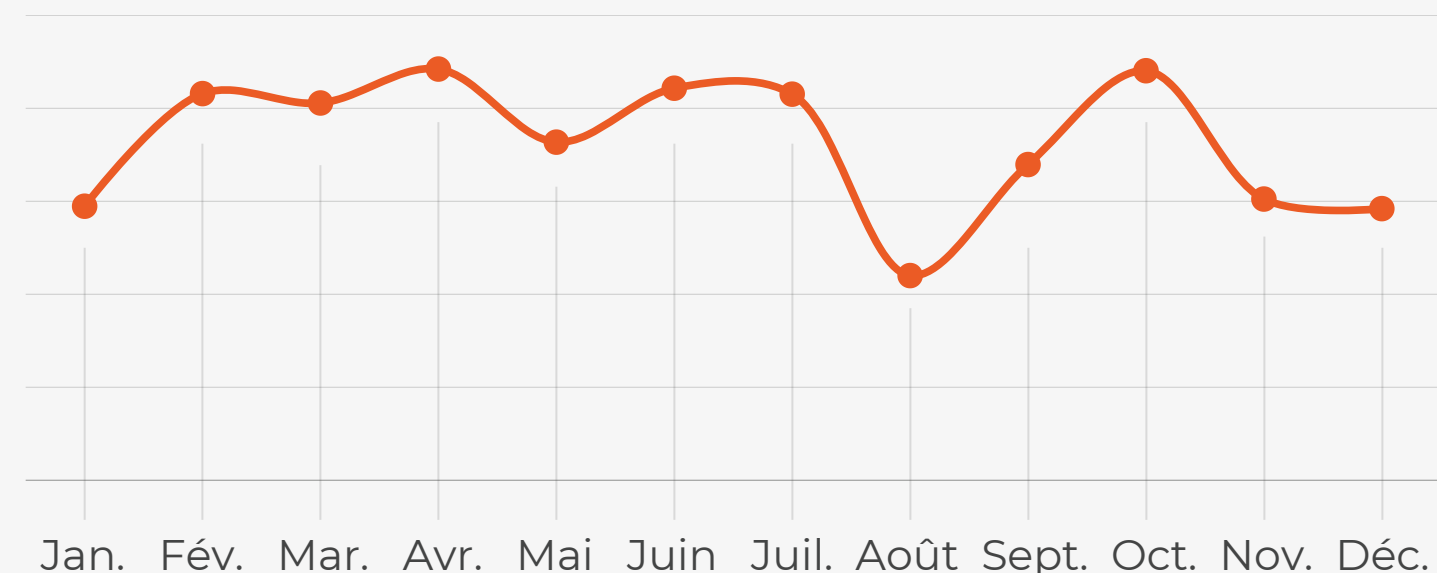
Près de **7 marchés sur 10 concernent des travaux** (71 %), suivis des services (15,6 %) et des fournitures (9,1 %), tandis que les **études et missions de maîtrise d'œuvre restent plus rares (4,3 %)** dans le second œuvre que dans d'autres segments du BTP. Une structure logique, où les travaux dominent mais où les prestations de service et la fourniture de matériaux conservent un poids significatif.

Sur une année type, l'activité atteint ses **pics entre février et avril** (plus de 4 000 consultations mensuelles), reste soutenue jusqu'en juillet, puis marque un **net creux en août**. La **reprise est sensible en septembre-octobre** avant un ralentissement en fin d'année. Une saisonnalité qui offre aux entreprises un calendrier clair pour **anticiper leurs actions commerciales** et **mobiliser leurs équipes** au bon moment.

TYPES DE MARCHÉS (S1 2025) SECOND OEUVRE



SAISONNALITÉ SECOND OEUVRE



QUI **PUBLIE** LES APPELS D'OFFRES ?

Un tiers des appels d'offres du second œuvre provient des communes (33 %), avec en tête des villes actives comme Paris, Rennes, Strasbourg ou Lyon. Les EPIC (8,5 %) jouent également un rôle non négligeable, avec des acteurs comme l'OPH du Morbihan, la Régie Régionale du Service Public de l'Efficacité Énergétique, Neotoa ou l'OPH des Landes. Les SA à conseil d'administration (6,9 %) comptent parmi les donneurs d'ordre influents, à l'image de Dalkia, Erilia, Immobilière 3F ou EDF.

Identifier précisément ces commanditaires permet de cibler ses efforts commerciaux vers les interlocuteurs qui génèrent le plus d'opportunités et d'adapter ses réponses en fonction de leurs pratiques d'achat.

TOP 3 DES DONNEURS D'ORDRES SECOND OEUVRE

Communes
33%



- Paris
- Rennes
- Strasbourg
- Lyon

Établissements publics locaux à
caractère industriel ou commercial

8,5%



- OPH du Morbihan
- Régie Régionale du Service Public de l'Efficacité Énergétique
- Neotoa
- OPH des Landes

SA à Conseil
d'administration

6.9%



- Dalkia
- Erilia
- Immobilière 3F
- EDF



QUI GAGNE LES APPELS D'OFFRES ?

Densité concurrentielle faible

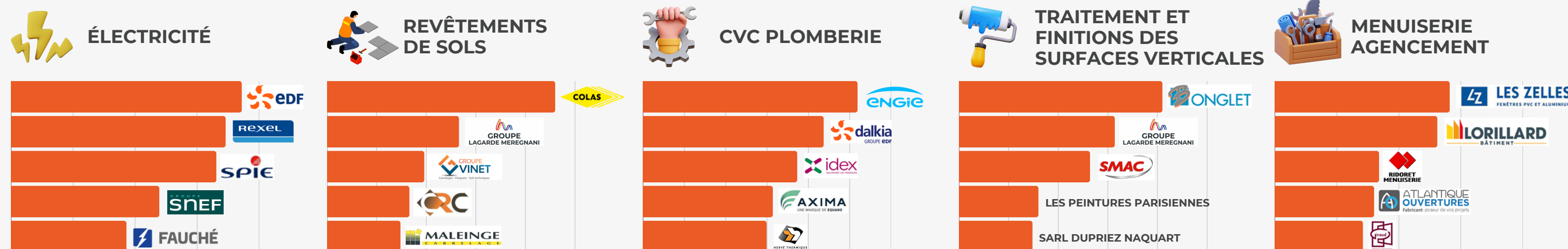
35 %

Parmi les milliers d'appels d'offres et la diversité des métiers du second œuvre, il existe de nombreuses façons d'analyser la performance des acteurs. Une analyse métier par métier serait idéale, mais en observant les grands domaines, quelques leaders se distinguent nettement : **EDF pour l'électricité, Colas pour le revêtement des sols** et **Engie pour le CVC et la plomberie**. Ces podiums sont largement occupés par les **majors**, même si certaines **grosses PME** parviennent à s'imposer. Côté **isolation, finition des murs et menuiseries, Bonglet et Les Zelles** s'installent solidement en tête des attributaires.

La **densité concurrentielle** moyenne est de 35 % : loin d'une concurrence totalement éclatée, cela traduit une forte domination de certaines grandes entreprises sur le marché. Mais, localement, on distingue de belles réussites de PME qui savent tirer leur épingle du jeu.

Ces positions sont indicatives et basées sur les avis d'attribution publiés par les acheteurs. Les paramètres peuvent être ajustés pour explorer d'autres segments et révéler des classements totalement différents.

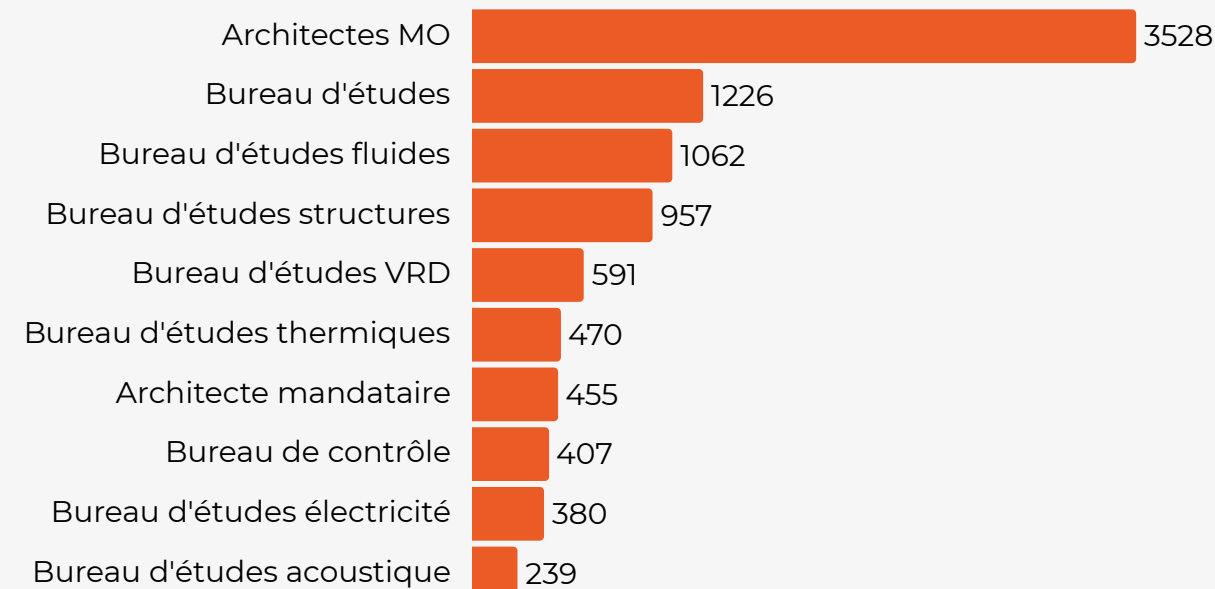
TOP ATTRIBUTAIRES SECOND OEUVRE



QUI SONT LES **INTERLOCUTEURS** QUI POURRONT VOUS **PRESCRIRE** ?

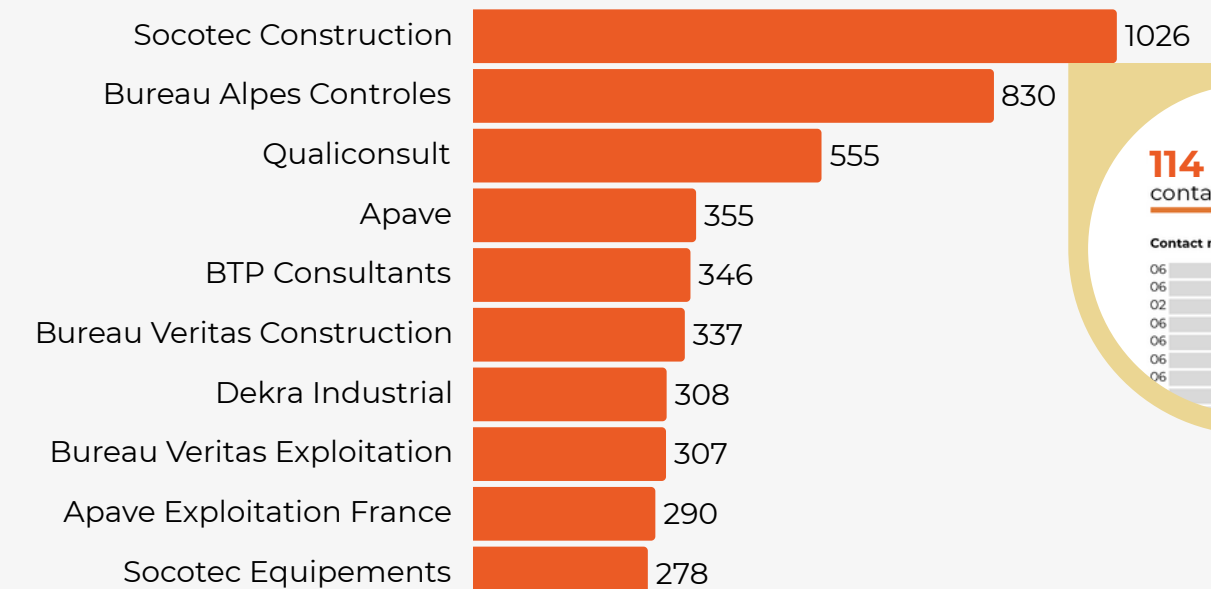
Analyser les attributions des appels d'offres en France, c'est aussi l'occasion **d'identifier un réseau d'acteurs solides et ciblés**, particulièrement précieux dans les secteurs du second œuvre. Armé de ces informations, vous pouvez prendre contact avec les collectivités locales dans votre cible, mais aussi avec les architectes, bureaux d'études et autres prescripteurs techniques, qui **jouent un rôle clé dans le choix des partenaires et la structuration des projets**.

LES PRINCIPAUX INTERVENANTS SECOND OEUVRE



Architectes, bureaux d'études, spécialistes en fluides ou structures figurent parmi les intervenants les plus mandatés dans les marchés publics.

LES ENTREPRISES LES PLUS CITÉES SECOND OEUVRE



Une société comme Socotec est citée dans 1026 marchés. Les dossiers de consultation recensent également 114 contacts, offrant ainsi l'opportunité de joindre directement les intervenants pour établir des collaborations futures.



QUELS MARCHÉS SERONT BIENTÔT **RENOUVELLÉS** ?

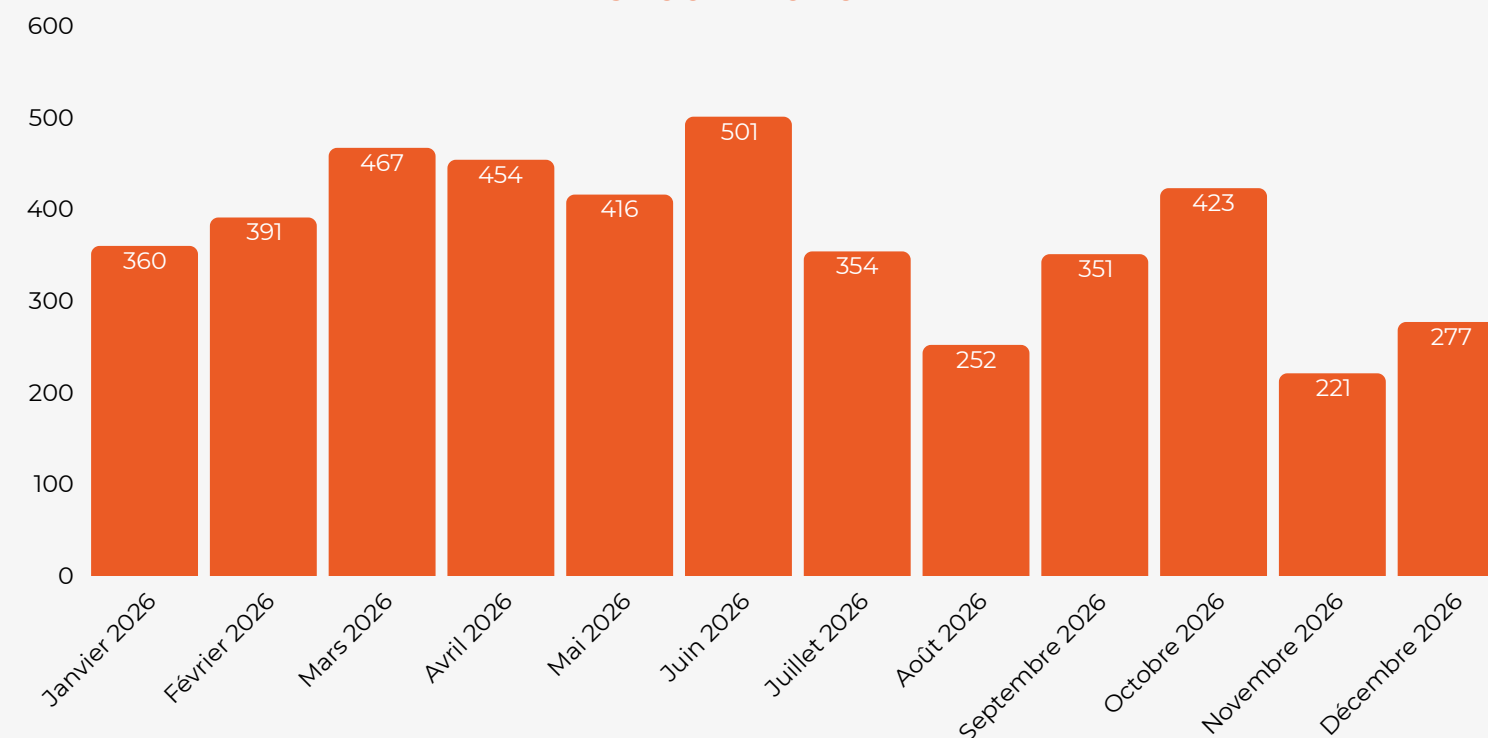
15 982 appels d'offres seront renouvelés d'ici 2030.

L'anticipation des marchés susceptibles d'être renouvelés constitue un levier stratégique majeur pour les entreprises **souhaitant se préparer en amont des échéances** : mobilisation des équipes, ajustement des ressources, actions de visibilité, voire rencontres ciblées avec les acheteurs.

Elle permet non seulement de **renforcer la qualité de la candidature**, mais aussi de **se positionner** de manière avantageuse face à un concurrent sortant. Cette approche proactive offre l'opportunité d'identifier les attentes non satisfaites, de valoriser ses propres atouts et d'adopter une logique de performance différenciante, essentielle dans un contexte concurrentiel.

Elle permet également **d'accéder au cahier des charges du marché** précédent, un support précieux pour **analyser les exigences d'origine, comprendre les critères d'attribution** et **préparer une réponse** plus ciblée, plus pertinente et mieux alignée avec les attentes de l'acheteur.

LES AO RENOUVELÉS EN 2026 SECOND OEUVRE



Q fourniture et livraison de pièces détachées

Q accords cadres petits travaux électriques

Q entretien des bâtiments

Q maintenance ...

Et maintenant ?

PARLONS DE VOS PROJETS !

Vous voulez cibler les bons chantiers du second œuvre, publics comme privés ? Nous analysons vos données et personnalisons les informations pour maximiser vos performances commerciales.



PRENDRE RENDEZ-VOUS