FIVALYS

Conseil en marketing stratégique et opérationnel

Note sur le marché français des matériels de levage, convoyage et manutention

Note sur le marché français des matériels de levage, convoyage et manutention

Sommaire

Préambule 3
Chiffre d'affaires cumulé du secteur 3
Revenus par secteur d'activité 4
Revenus par ligne de produits 5
Segmentation du marché 6
Organisation du marché 8
Distribution géographique des fabricants de systèmes 9
Quelques clés de réflexion 10
Les fabricants de systèmes 10
Les fabricants de composants 11
Annexes 12
Fabricants de systèmes 12
Fabricants de produits 12
Fabricants de composants 13

Préambule

La plupart des études de marché proposent une analyse macroéconomique fondée sur la perception du marché des principaux intervenants, les problématiques spécifiques aux PME ne sont, en général, pas abordées.

Nous essayons d'apporter, ici, des éléments d'information et d'analyse qui concernent principalement les PME. Cette note a été réalisée à partir de l'analyse des sites Internet des PME et des informations disponibles sur Internet comme par exemple le chiffre d'affaires des sociétés du secteur.

Notre analyse s'adresse, plus particulièrement, aux petites PME, celles dont le chiffre d'affaires n'excède pas 20M€.

Notre objectif n'est pas d'apporter des éléments d'analyse sur la technicité du marché et ses réglementations mais sur les modèles économiques et le positionnement des différentes entreprises du secteur. Ce travail est fondé sur une segmentation simple du marché et les positionnements stratégiques qui en découlent.

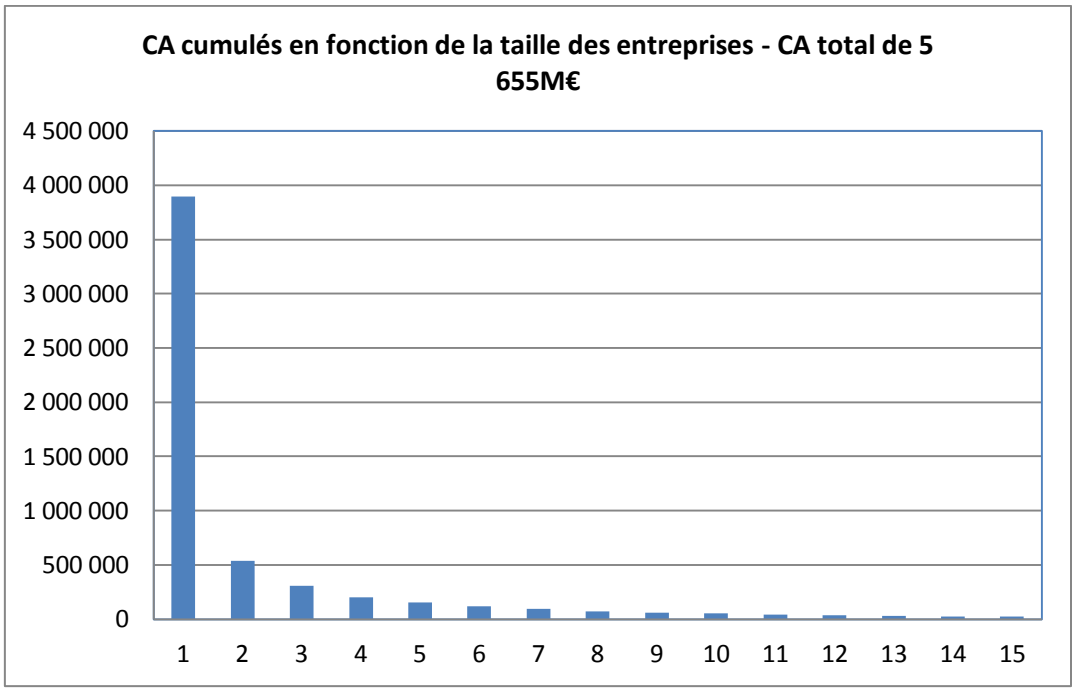
Chiffre d'affaires cumulé du secteur

Le marché français des fabricants de matériels de levage et manutention compte plus de 700 entreprises, 300 d'entre elles ont un chiffre d'affaires supérieur à 1M€. Le CA cumulé du secteur d'activité est de 5 755M€. Les plus grandes sociétés représentant 20% de l'ensemble des PME atteignent une part de marché cumulée de 84%.

Le CA moyen du secteur est de 10M€ et la moitié des intervenants ont des revenus inférieur à 2M€. Les entreprises ayant des CA de moins de 1M€ ne représentent que 2% de ce secteur économique. Dans cette note ne sont pas prises en compte les sociétés de négoce et de services intervenants dans ce secteur d'activité.

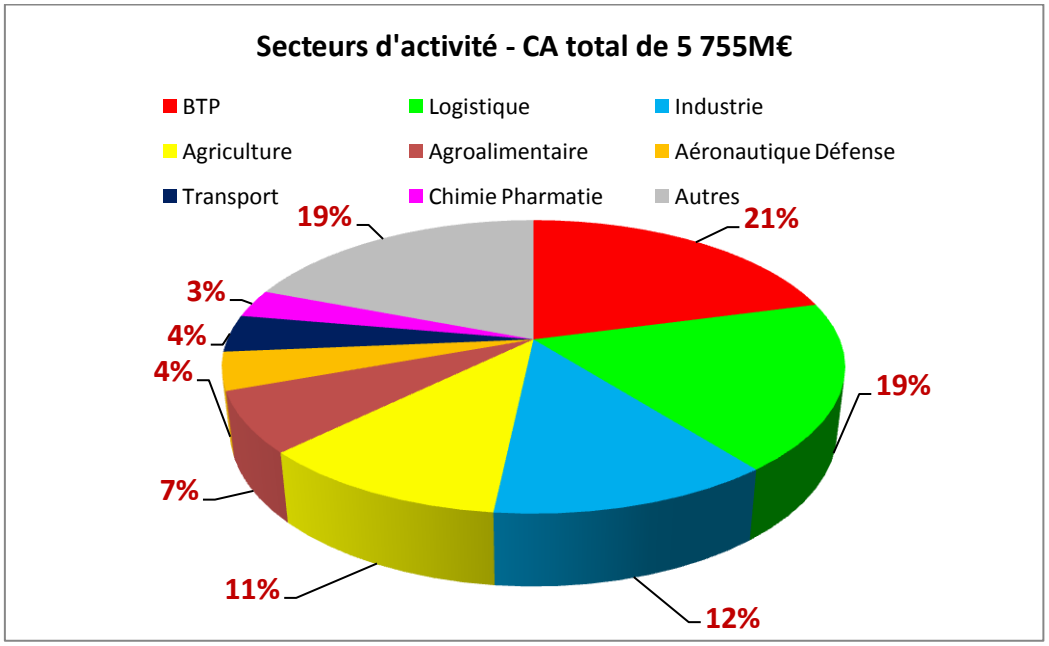
Certaines entreprises, de l'ordre de 25%, ne publient pas leurs résultats financiers et ne sont donc pas prises en compte dans cette étude. L'impact de ces sociétés sur le chiffre d'affaires cumulé du secteur est certainement beaucoup plus faible, inférieur à 10%, car les plus grandes entreprises publient leurs résultats financiers. La prise en compte des sociétés, ne publiant pas leurs résultats, pourrait cependant légèrement modifier la répartition des parts de marché entre les fabricants de produits, systèmes et composants.

La courbe ci-dessous représente le chiffre d'affaires réalisé par les entreprises réunies par groupe de 20, des plus importantes aux plus petites. Leur répartition en fonction de leurs revenus est très classique dans l'industrie.



Revenus par secteur d'activité

Le marché de la manutention concerne tous les secteurs économiques. Les quatre principaux marchés sont le BTP, la logistique, l'industrie et l'agriculture. Dans le BTP, la vente des produits, charriots de manutention, grues,… représentent l'essentiel du marché. Dans les autres segments de marché, la part des systèmes de levage, convoyage et manutention est sensiblement plus importante.



Revenus par ligne de produits

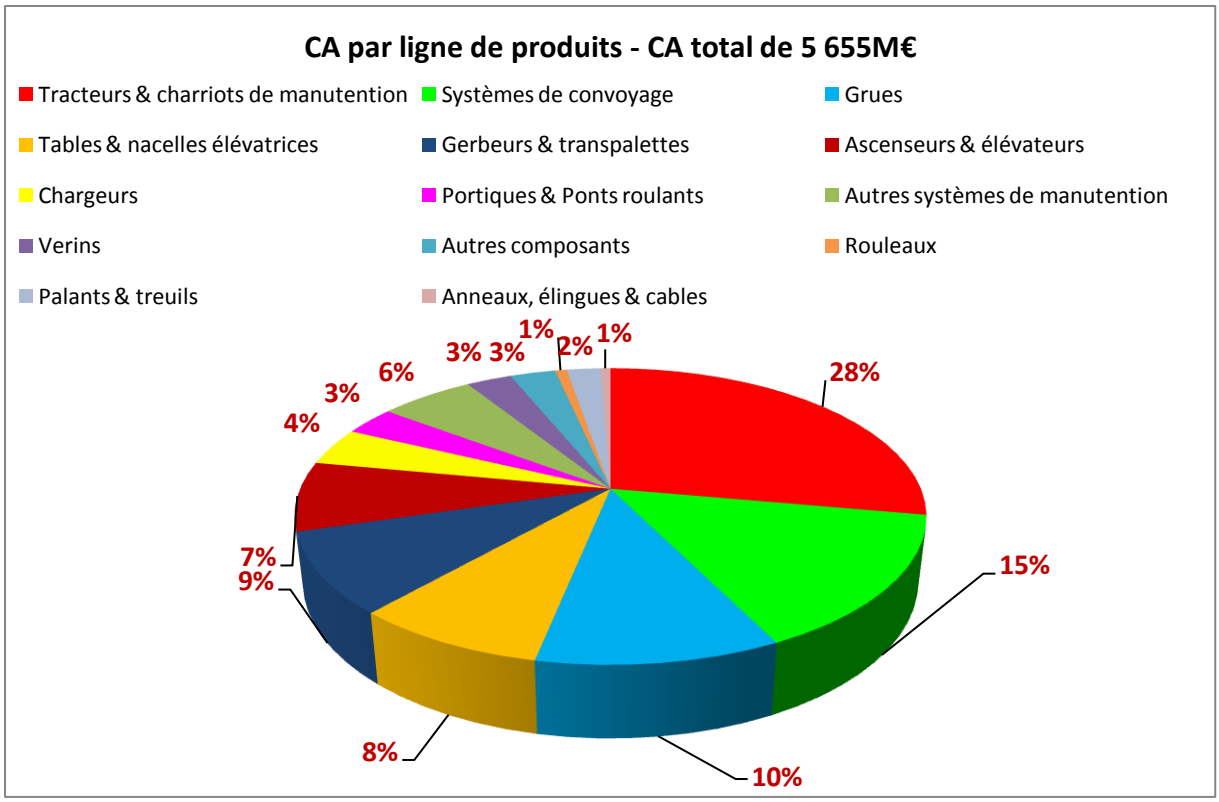
Dans la suite de cette étude, nous n'avons considéré que les entreprises ayant un chiffre d'affaires supérieur à 1M€, leur CA cumulé est alors de 5 655M€.

Les trois principales lignes de produits représentent 53% de part de marché. La ligne de produits « tracteurs et charriots de manutention » est la plus importante avec 28% de part de marché. Deux raisons principales expliquent cette situation : les produits ont une portée internationale et touchent tous les secteurs d'activité.

La ligne de produits « systèmes de convoyage », avec 15% de part de marché, est la seconde en termes de chiffre d'affaires. Les systèmes de convoyage sont présents dans tous les secteurs d'activité et regroupent le plus grand nombre d'intervenants.

Les fabricants de grues représentent une part de marché de 10%, soutenus par un marché international du BTP en croissance.

Les fabricants de composants, tels que les poulies et les treuils, possèdent la plus faible part de marché.



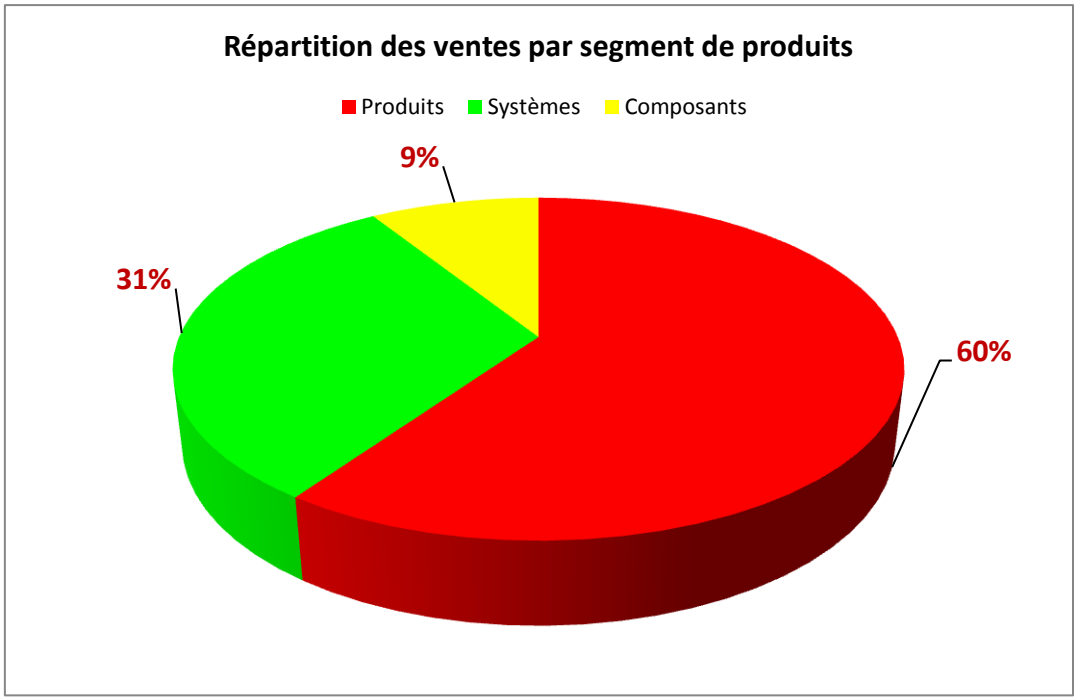
Segmentation du marché

Le marché peut être décomposé en trois grandes familles : les fabricants de composants, de produits et de systèmes :

- Les « composants » définissent les produits tels que les palans, les convoyeurs et les poulies rentrant dans la fabrication de produits et de systèmes.
- Les « produits » représentent les équipements tels que les charriots de manutention et les nacelles élévatrices, ils sont fortement standardisés et s'adressent à l'ensemble des secteurs économiques.
- Les « systèmes » comprennent l'ensemble des systèmes de levage, convoyage et manutention, ils sont en général réalisés à partir d'un cahier des charges et sont sujets à appel d'offres.

Comme nous l'avons précédemment évoqué, les produits représentent 60% de part de marché grâce à la taille de leur marché accessible et à l'universalité des besoins. Les systèmes ont une part de marché de 31% mais représentent plus de 70% des entreprises du secteur. Pour les fabricants de systèmes, le marché global est plus important que celui des fabricants de produits mais leur marché accessible est lui plus petit. Ceci s'explique par la structure des PME impliquées dans ce segment de marché.

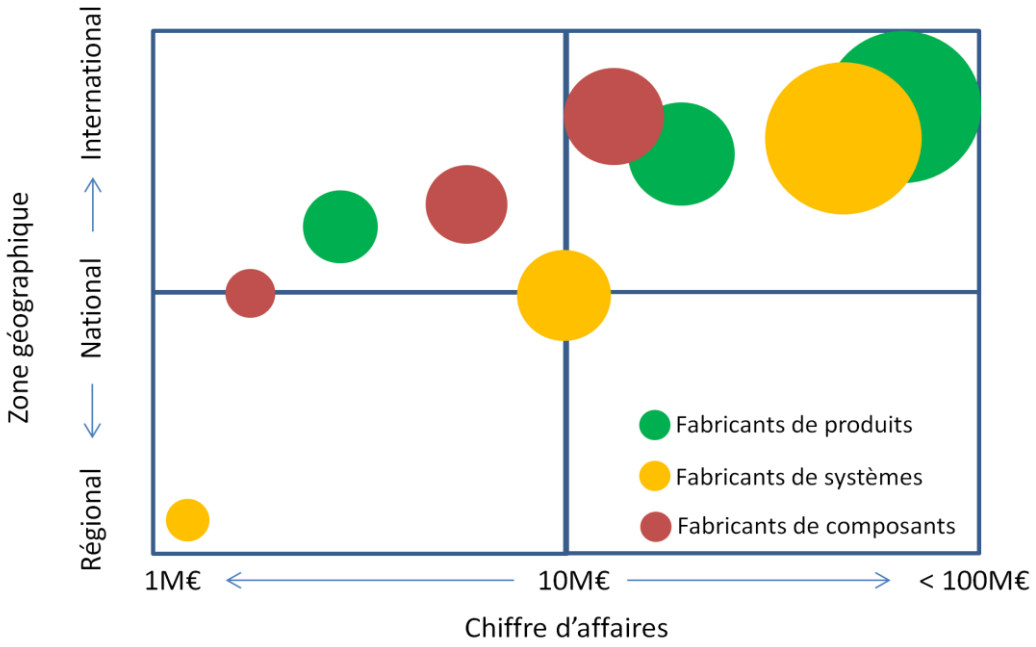
La faible part de marché des fabricants de composants est la conjonction de deux effets : le prix moyen des composants qui est beaucoup plus faible que celui des produits et des systèmes et le fait que les fabricants interviennent principalement comme fournisseurs des autres entreprises du secteur. Leur marché accessible est sensiblement plus faible.



Le schéma ci-dessous représente le positionnement des entreprises par ligne de produits. Les fabricants de produits bénéficient d'une couverture essentiellement internationale et génèrent les revenus les plus importants.

Les fabricants de composants ont aussi une représentation internationale et à minima nationale, Leur CA se situent dans la moyenne du secteur, entre 5 et 20M€.

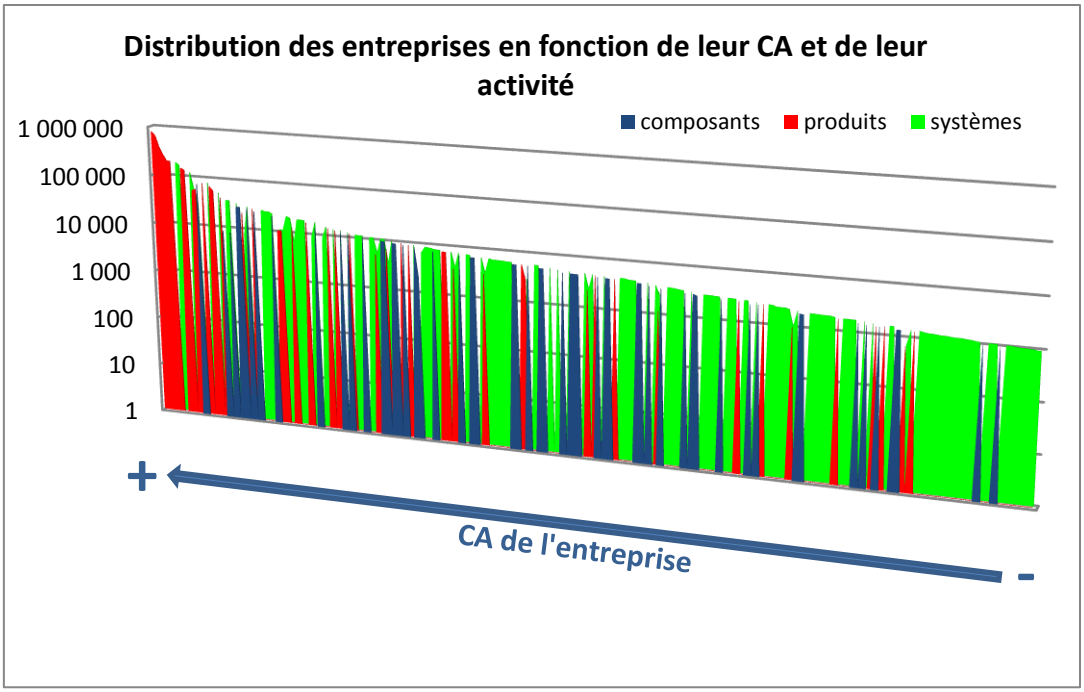
Les fabricants de systèmes couvrent l'ensemble des territoires, internationaux, nationaux et régionaux, leur taille est répartie sur l'ensemble de l'échelle des revenus, de 1 à 200M€. Cependant, le nombre des entreprises travaillant à l'international reste faible.



Les fabricants de produits sont majoritairement des groupes internationaux. La consolidation de ce segment de marché a déjà eu lieu motivé, comme nous l'avons déjà évoqué, par l'universalité des produits et des besoins.

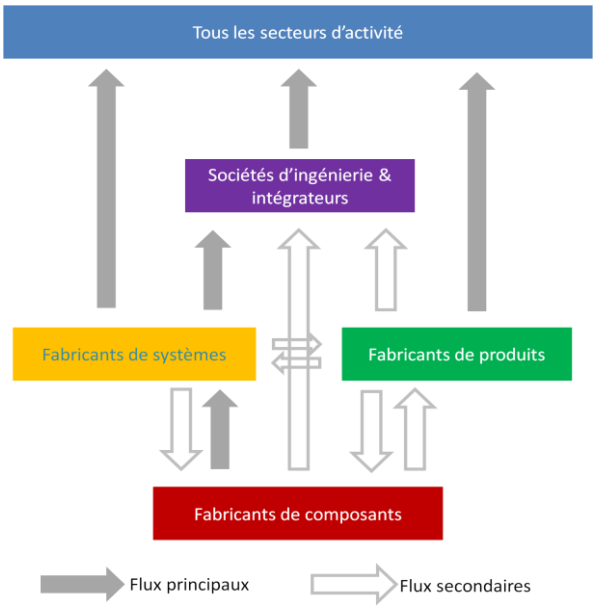
Comme dans le cas des fabricants de produits, les plus importants producteurs de systèmes ont une couverture internationale et travaillent sur des projets qui nécessitent une expertise technique multidisciplinaire et des équipes d'ingénierie importantes intervenant lors des phases d'appel d'offres et de réalisation des projets. Les plus petits fabricants de systèmes ont une représentation nationale ou régionale et interviennent sur des projets de petite envergure, avec un éventail d'expertise plus limité dans les domaines de l'usinage, la mécano-soudure, l'assemblage et l'électrotechnique.

Le graphe ci-dessous montre la distribution des 300 entreprises, étudiées dans cette note, en fonction de leur CA et de leur type d'activité.



Organisation du marché

Nous avons représenté ci-dessous les principaux flux d'activité impliquant les différents intervenants du marché. Les fabricants de systèmes et de produits servent l'ensemble des secteurs d'activité directement ou au travers des sociétés d'ingénierie et d'intégration. Les fabricants de composants réalisent une part importante de leur CA avec les entreprises du secteur des matériels de levage et manutention.



Distribution géographique des fabricants de systèmes

La localisation géographique des fabricants de systèmes de levage, convoyage et manutention est caractéristique d'une activité régionale. Les fabricants sont situés prés des grands centres d'activité industriels. Cette distribution est un legs de notre passé quand l'industrie représentait une part importante du PIB français. Aujourd'hui la diminution sensible de l'activité industrielle nécessite des ajustements et un positionnement différent des PME**. La première étape consiste à passer d'un marché régional à un marché national.**

Une partie des sociétés ont déjà réalisée une première phase de consolidation, avec comme modèle économique, une unité de production centralisée alimentée par des agences commerciales couvrant le territoire national. Une deuxième phase de consolidation est nécessaire impliquant le rapprochement de compétences industrielles afin de renforcer la profitabilité des PME. Ces rapprochements permettront une meilleure efficacité des équipes commerciales et techniques et une rationalisation des activités d'achats et de production.

Quelques clés de réflexion

Les trois catégories d'intervenants : fabricants de systèmes, de produits et de composants sont confrontés à des problématiques différentes.

Les quelques clés de réflexion que nous proposons s'adressent aux PME, fabricants de systèmes et de composants. Ces sociétés sont très sensibles à la décroissance de l'activité industrielle française depuis déjà plusieurs années. Comme évoqué, le modèle économique des plus petites des PME se caractérisent par une activité régionale et une capacité d'adaptation limitée. Pour celles-ci, plusieurs axes d'amélioration doivent être explorés : ciblage des clients, renforcement des équipes commerciales, consolidation des expertises, amélioration de la relation client-fournisseur et valorisation du savoir-faire.

Afin d'assurer la pérennité des PME, leurs modèles économiques doivent être repensés sous les effets conjugués du rétrécissement et de l'internationalisation de l'activité industrielle.

> **La visibilité à court et moyen termes est faible pour les PME qui n'ont pas une vision globale de leur secteur économique. Il est important de conserver une flexibilité pour adapter l'offre à la demande que celle-ci soit en phase de croissance ou de décroissance.**

Les fabricants de systèmes

L'implantation régionale des petits fabricants de systèmes de levage, convoyage et manutention est un frein à la croissance, augmenter la taille du marché accessible est indispensable pour garantir la pérennité de ces entreprises. Différentes solutions peuvent leur permettre d'atteindre cet objectif : les collaborations commerciales ou la croissance externe.

> **Alliances commerciales : le principal problème des petites PME vient de la faiblesse de leur équipe commerciale. La recherche de partenariats avec des intervenants dotés d'un savoir-faire complémentaire et du même profil de clients, permet d'élargir la taille du marché accessible et d'augmenter l'efficacité des équipes commerciales.**

> **Croissance externe : cette approche est beaucoup plus délicate à mettre en œuvre car, outre la nécessité de posséder un capital disponible, elle peut impliquer une phase de restructuration lourde et risquée. Pour minimiser les coûts de restructuration, la solution passe, comme dans le cadre d'alliances commerciales, par l'acquisition d'une société ayant un savoir-faire complémentaire et le même profil de clients. La synergie pourra alors se faire à tous les niveaux de l'entreprise.**

Les fabricants de composants

Pour ces derniers, l'objectif consiste à augmenter le nombre de clients afin de réduire l'influence des plus gros d'entre eux sur le CA de l'entreprise.

Le plus pertinent serait de diversifier leur clientèle par une stratégie commerciale s'appuyant sur l'expansion géographique. Une autre solution serait d'adapter leurs produits à d'autres secteurs d'activité ce qui n'est pas toujours évident. Cela dépendra beaucoup du type de produits fabriqués et de la facilité à les adapter à d'autres applications.

La fabrication de petits systèmes propose un autre axe de croissance, les fabricants de vérins et de convoyeurs ont montrés l'exemple, elle permet d'accroître la valeur-ajoutée de l'entreprise et de diversifier sa clientèle. Le risque est de concurrencer ses propres clients. Une segmentation détaillée du marché est donc nécessaire pour minimiser ce risque.

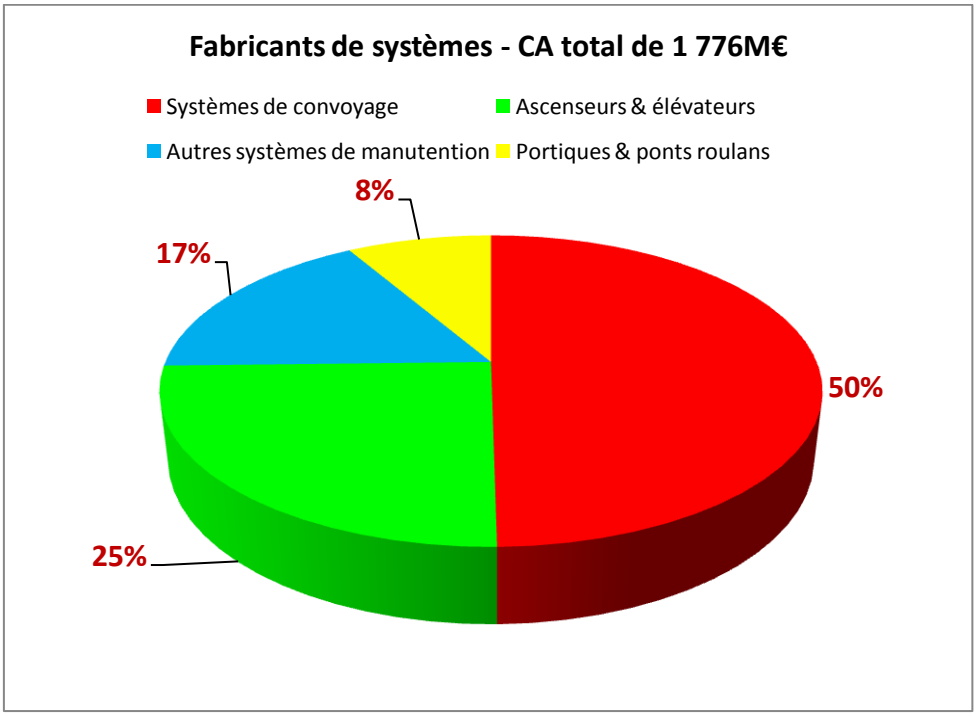
Comme dans le cas des fabricants de systèmes, les collaborations commerciales et les alliances stratégiques avec d'autres fabricants de composants peuvent permettre un renforcement de leur efficacité commerciale, une meilleure couverture géographique et une valorisation du savoir-faire de l'entreprise.

Annexes

Nous avons regroupé les graphes représentant la répartition des chiffres d'affaires pour les trois lignes de produits, systèmes, produits et composants.

Fabricants de systèmes

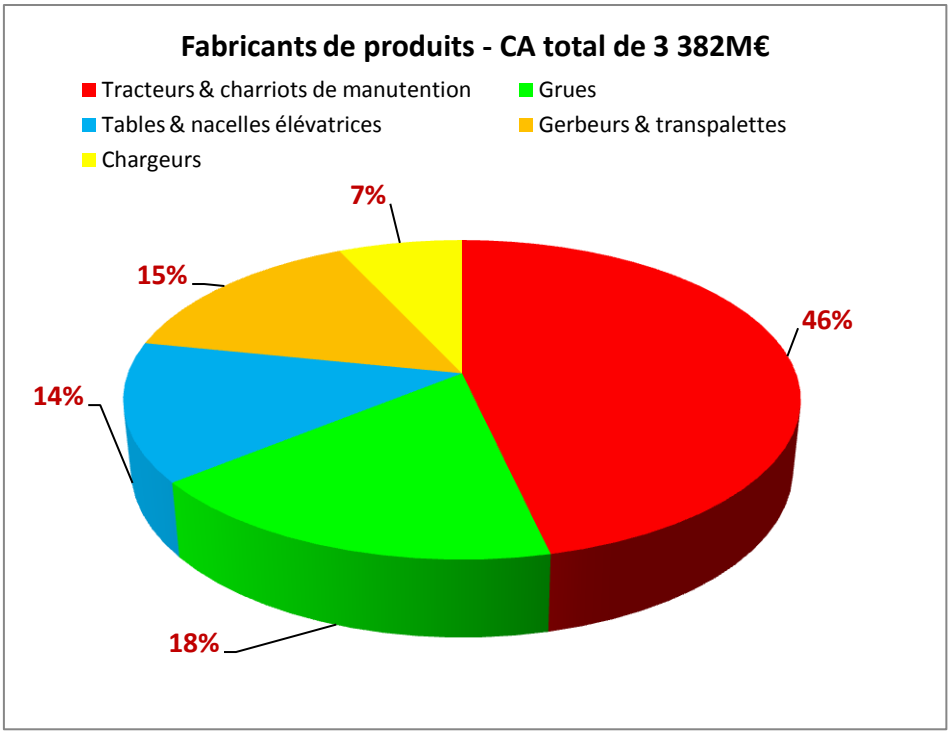
Les systèmes de convoyage représentent 50% de part de marché, ils sont présents dans tous les secteurs d'activité avec une représentation plus faible dans le secteur du BTP. Concernant la ligne de produits « ascenseurs et élévateurs », ses revenus sont largement liés à l'évolution du marché du BTP.

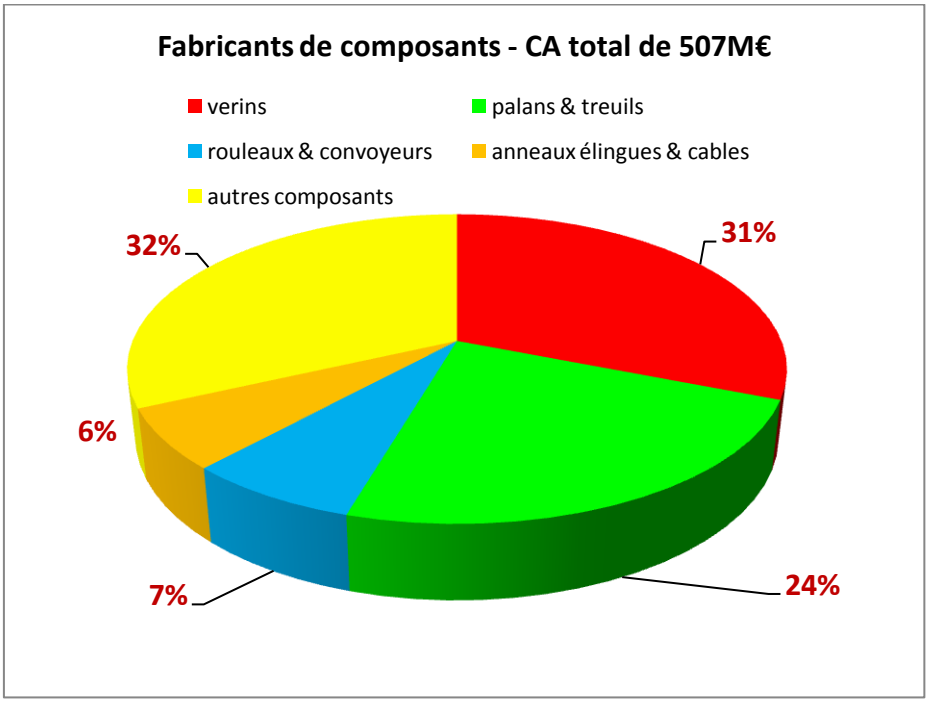


Fabricants de produits

Les fabricants de tracteurs et charriots de manutention représentent 46% de l'activité, leurs produits couvrant l'ensemble des secteurs d'activité ; la part à l'exportation est significative dans le CA de ces entreprises.

Le marché de la location est un vecteur de croissance important pour les fabricants de produits. Son évolution impacte sensiblement le potentiel de croissance du marché. Les contrats de maintenance associés à la vente des produits se sont généralisés et ont constitué un moteur de croissance de l'activité.



Fabricants de composants

Les fabricants de composants représentent environ 9% de l'activité. Certains fabricants de vérins et de convoyeurs développent aussi une activité de systèmes auprès de petits clients industriels. Les producteurs de vérins servent aussi d'autres secteurs d'activité. Pour toutes ces raisons, la part de marché des fabricants de composants est sûrement plus faible que les 9% annoncés.