

Le Marché Français des EPI 2009



Marketingresearch & Consult
Kölner Str. 6
D-51429 Bergisch Gladbach
Tel. +49 2204 58 66-0
Fax. +49 2204 58 66-16
e-mail: jansen@macrom.de

Objectif de l'étude

- **Détection de la taille du marché français global des EPI**
- **Analyse des huit segments principaux:**
 - ✓ **Protection de la tête**
 - ✓ **Protection des yeux**
 - ✓ **Protection de l'ouïe**
 - ✓ **Protection des voies respiratoires**
 - ✓ **Protection des mains**
 - ✓ **Protection des pieds**
 - ✓ **Vêtements de protection**
 - ✓ **Protection antichute**
- **Analyse de la distribution française des EPI**
- **Analyse du commerce extérieur (importation / exportation incl. réexportation)**

Méthodologie

Recherche générale

- **Collecte et vérification des données disponibles dans les différents domaines**
- **Statistiques officielles de l'import et de l'export (INSEE, administration fiscale, douane)**
- **Statistiques de fabrication disponibles**
- **Statistiques des associations/syndicats**
- **Publications de la presse spécialisée**
- **Analyse des bilans d'entreprises disponibles**
- **Vérification des définitions des groupes de produits par les adhérents au SYNAMAP**
- **Modifications des définitions dans les différents secteurs par les adhérents au SYNAMAP**
- **Envoi de formulaires aux fabricants et distributeurs adhérents ou non au SYNAMAP**
- **Évaluation et contrôle des données évaluées d'après leur intégrité et leur plausibilité**
- **Clarification des données manquantes ou peu plausibles avec les experts du marché**
- **Coordination de l'ensemble des données recueillies vers un système cohérent du marché global et des segments spécifiques**

Contenu

Marché global

Protection de la tête

Protection des yeux

Protection de l'ouïe

Protection des voies respiratoires

Protection des mains

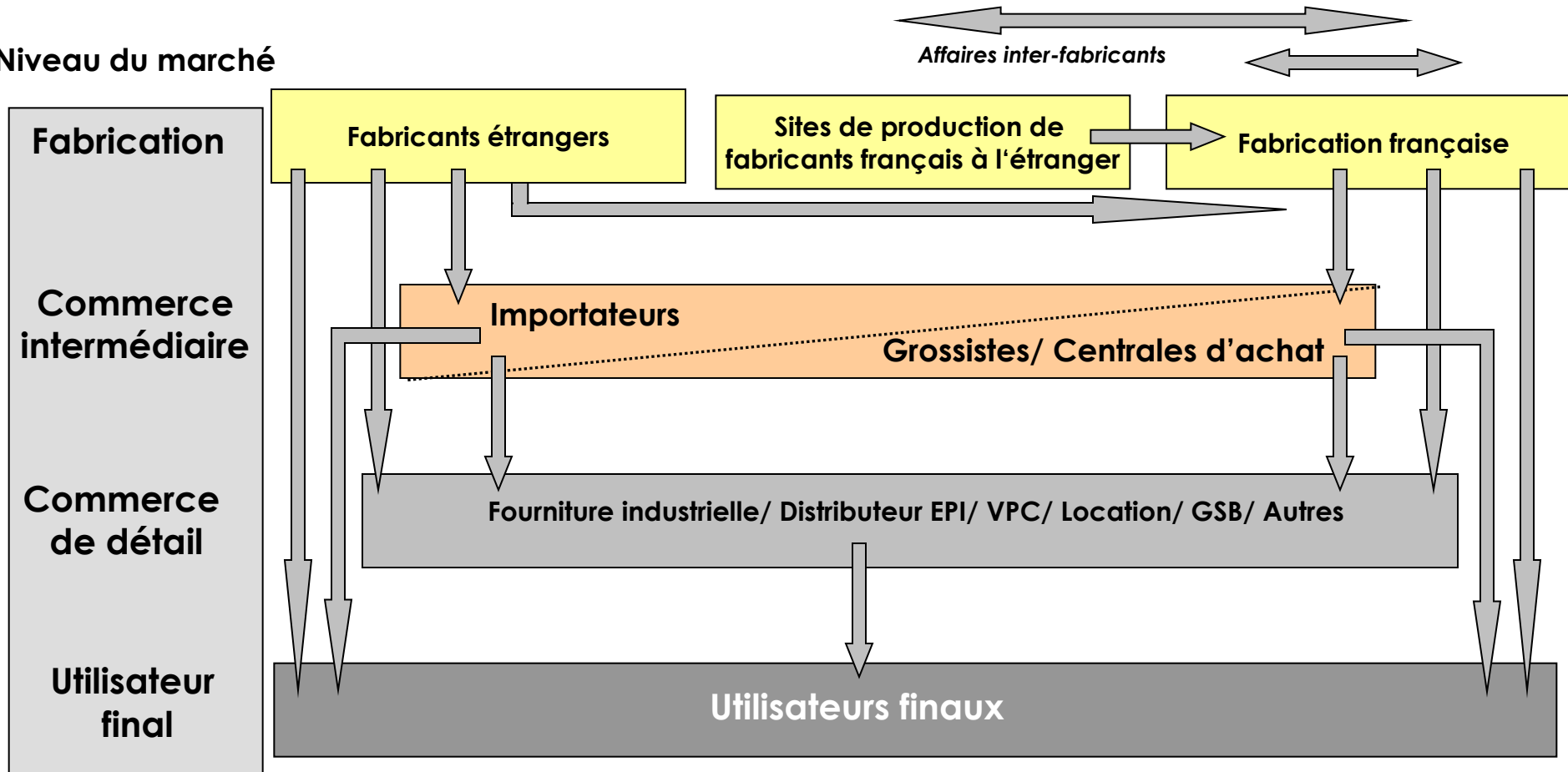
Protection des pieds

Vêtements de protection

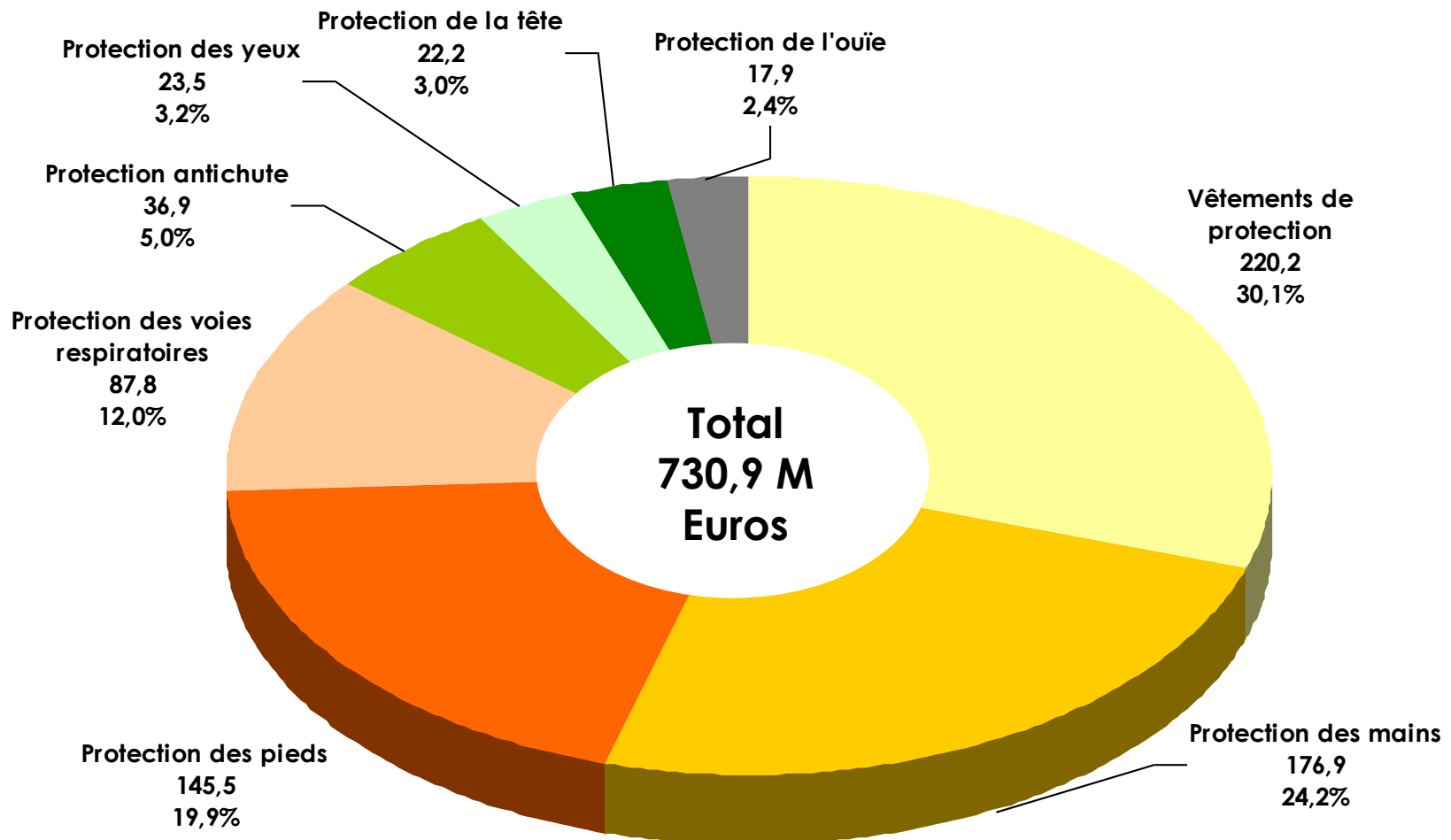
Protection antichute

Cartographie du marché et interdépendances des fabricants sur le marché français des EPI

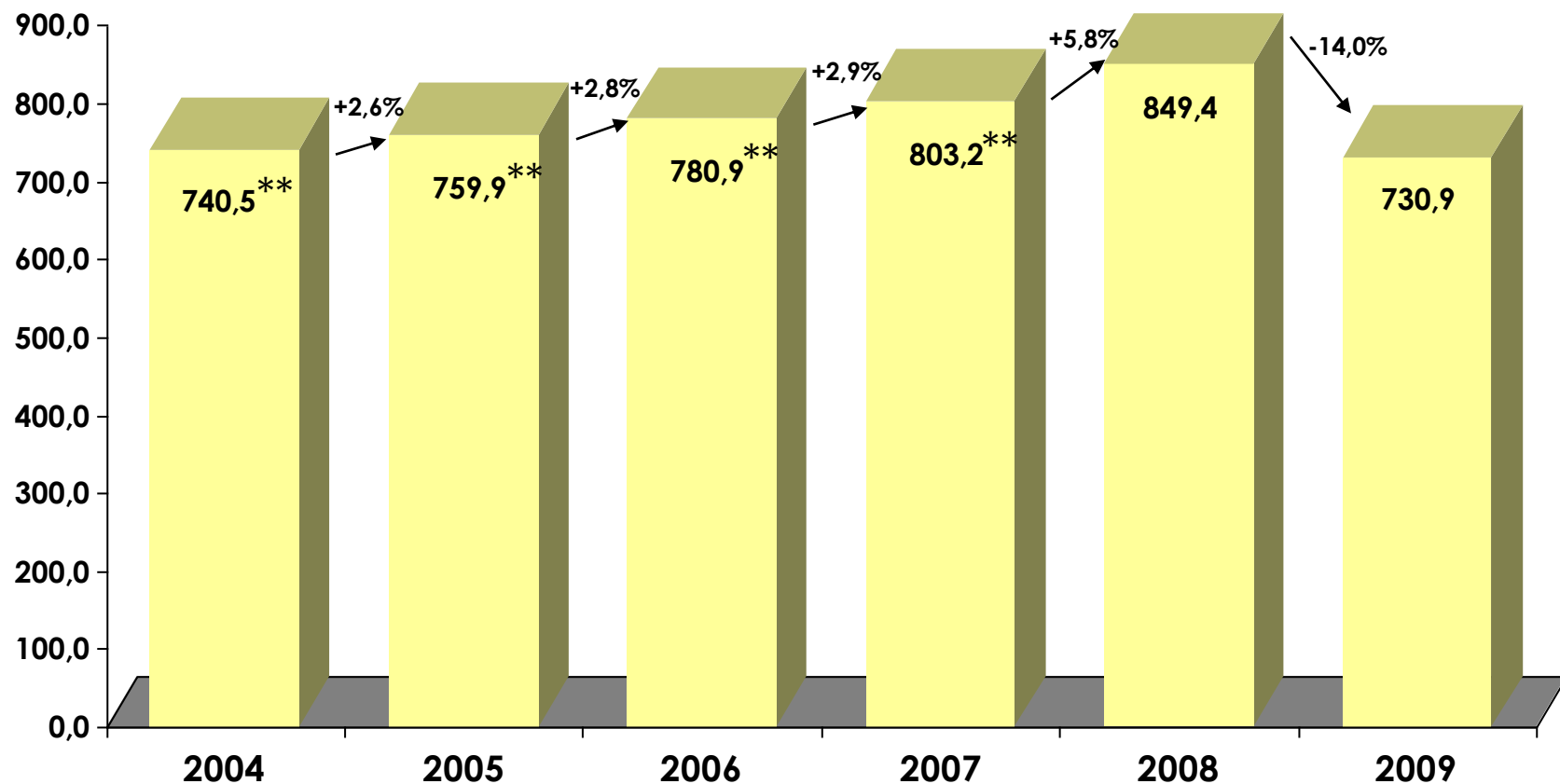
Niveau du marché



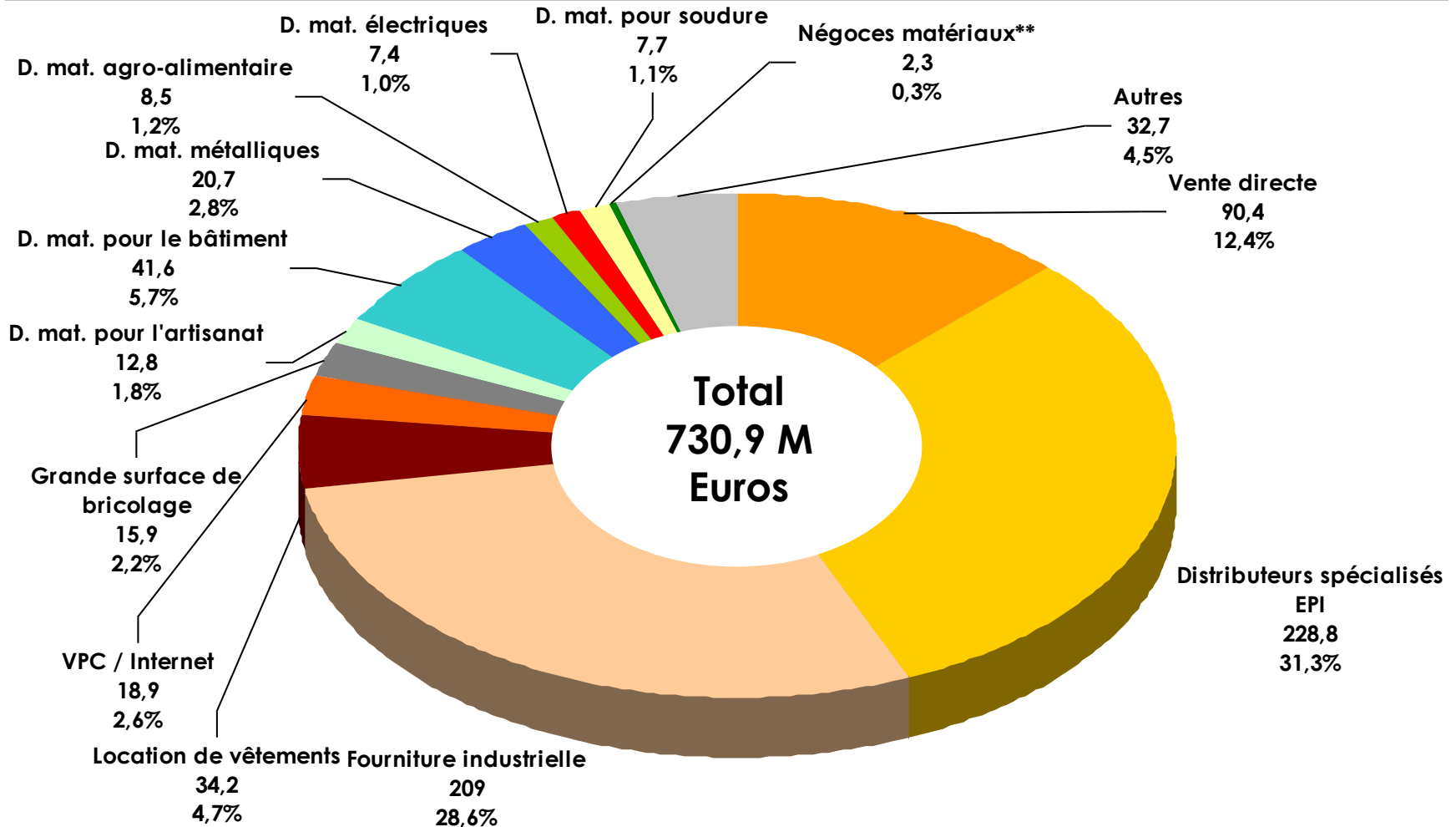
Marché global : Volume du marché en 2009 d'après les segments en M €* et en % / Base: Valeur



Marché global: Évolution du marché de 2004-2009 en M €*

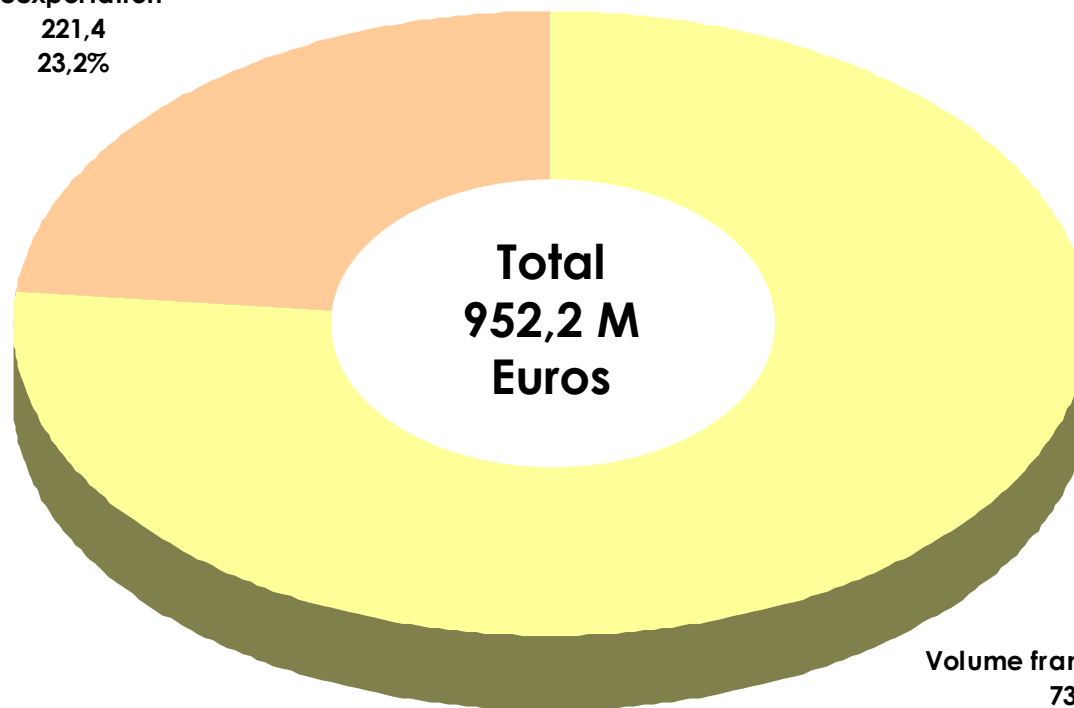


Marché global: Part des canaux de distribution sur le marché global 2009 en M €* et en % / Base: Valeur en €



Marché global: Poids économique du secteur des EPI en France en M €* et en % / Base: Valeur

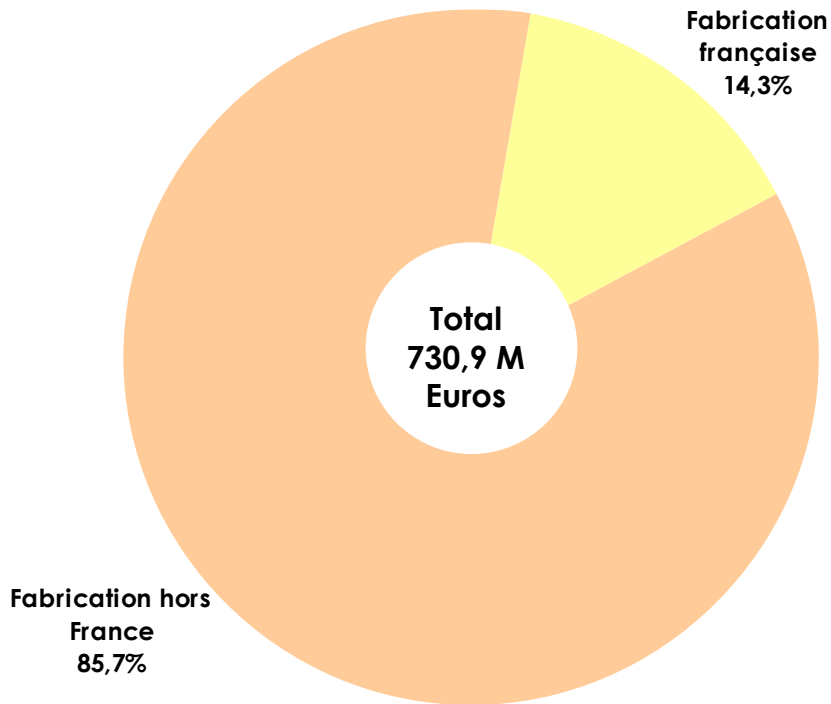
Exportation incl.
Réexportation
221,4
23,2%



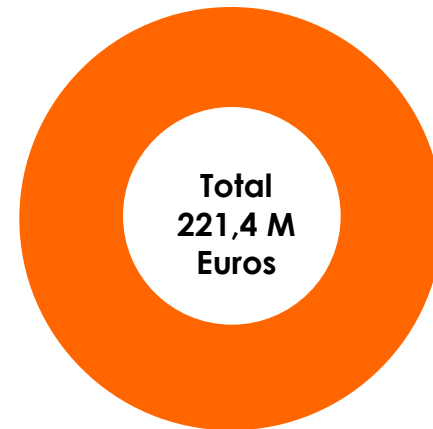
Volume français interne
730,9
76,8%

Marché global: Volume du marché en 2009 d'après lieu de fabrication et l'exportation française en M €* et en % / Base: Valeur

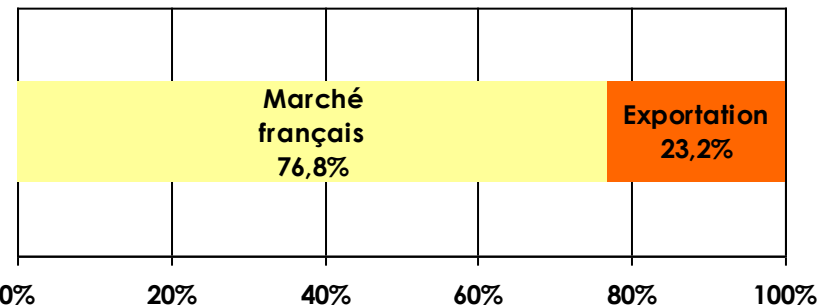
Marché français



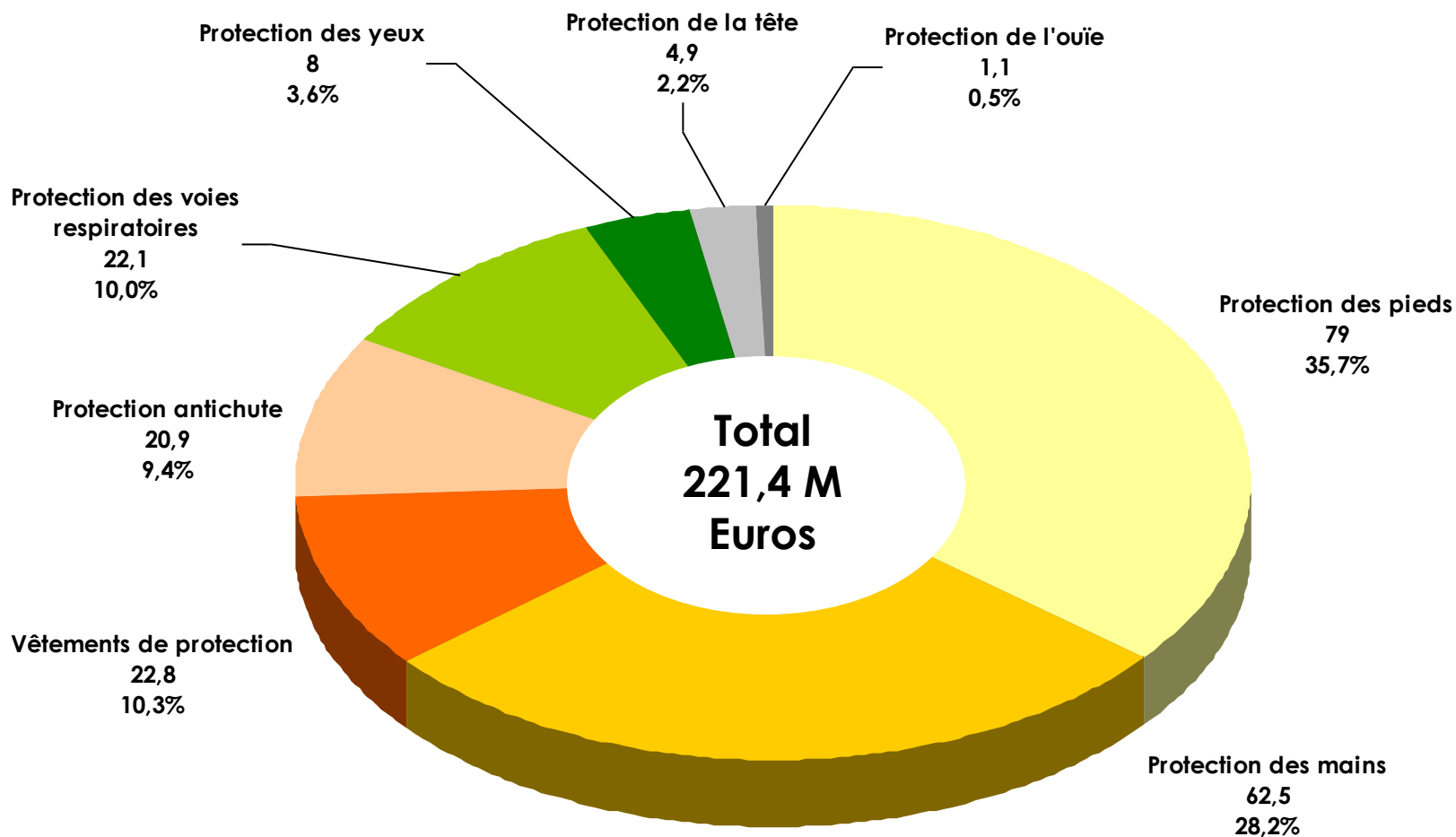
Exportation incl. Réexportation



Relation Marché français / Exportation

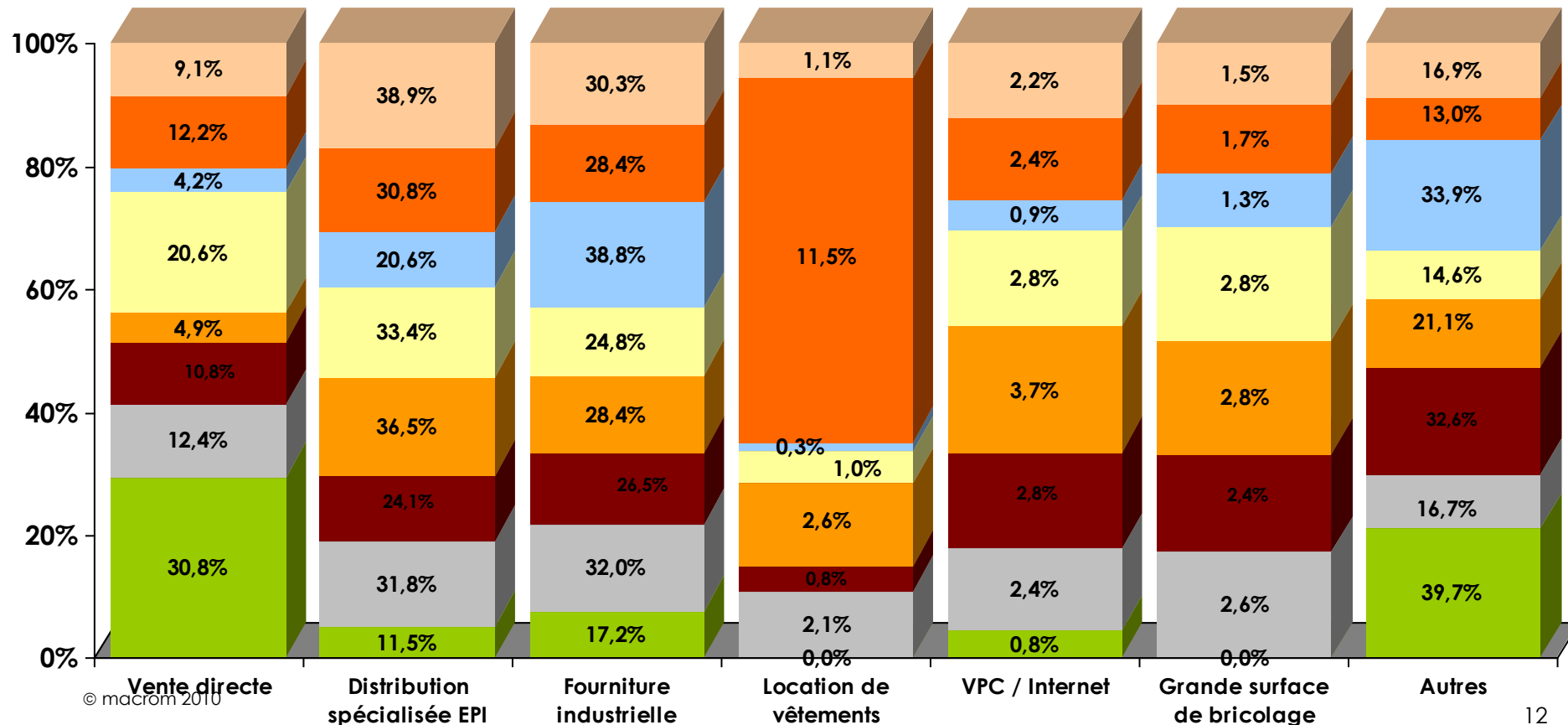


Marché global: Exportations 2009 d'après les segments en M €* et en %

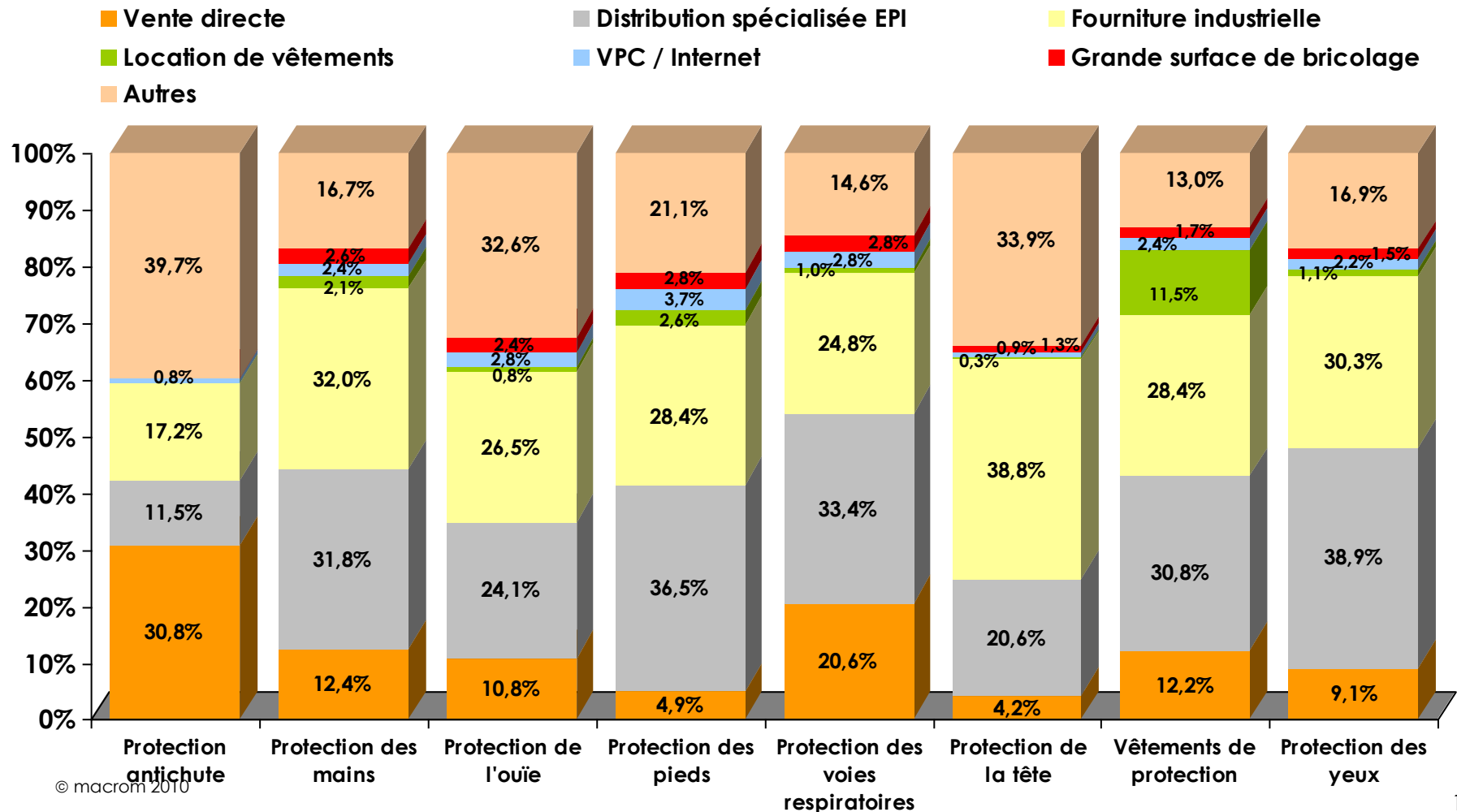


Marché global: Répartition des segments sur le chiffre d'affaires des canaux de distribution en 2009 en %

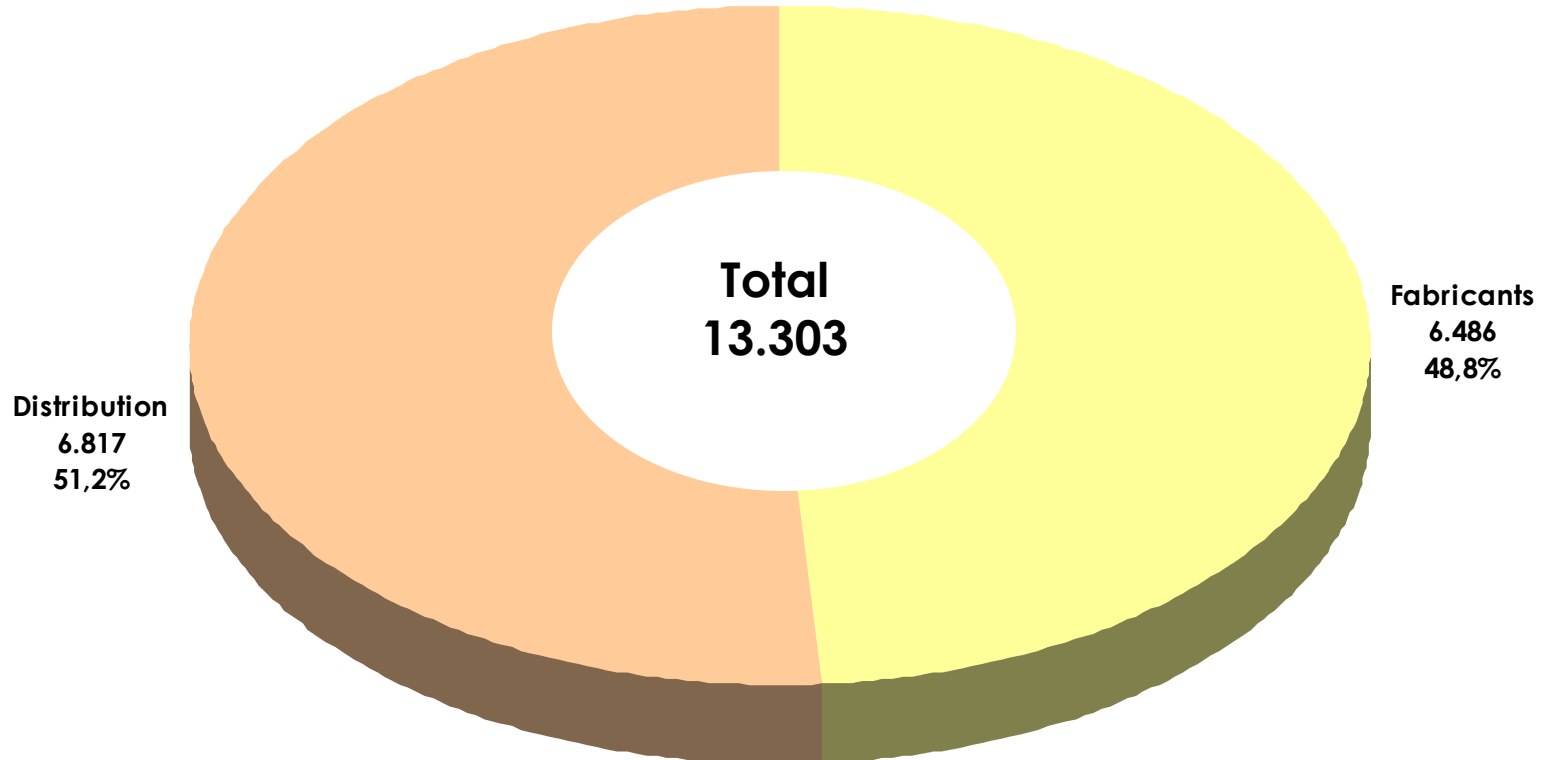
- Protection antichute
- Protection des mains
- Protection de l'ouïe
- Protection des pieds
- Protection des voies respiratoires
- Protection de la tête
- Vêtements de protection
- Protection des yeux



Marché global: Répartition des canaux de distribution sur le chiffre d'affaires des segments en 2009 en %



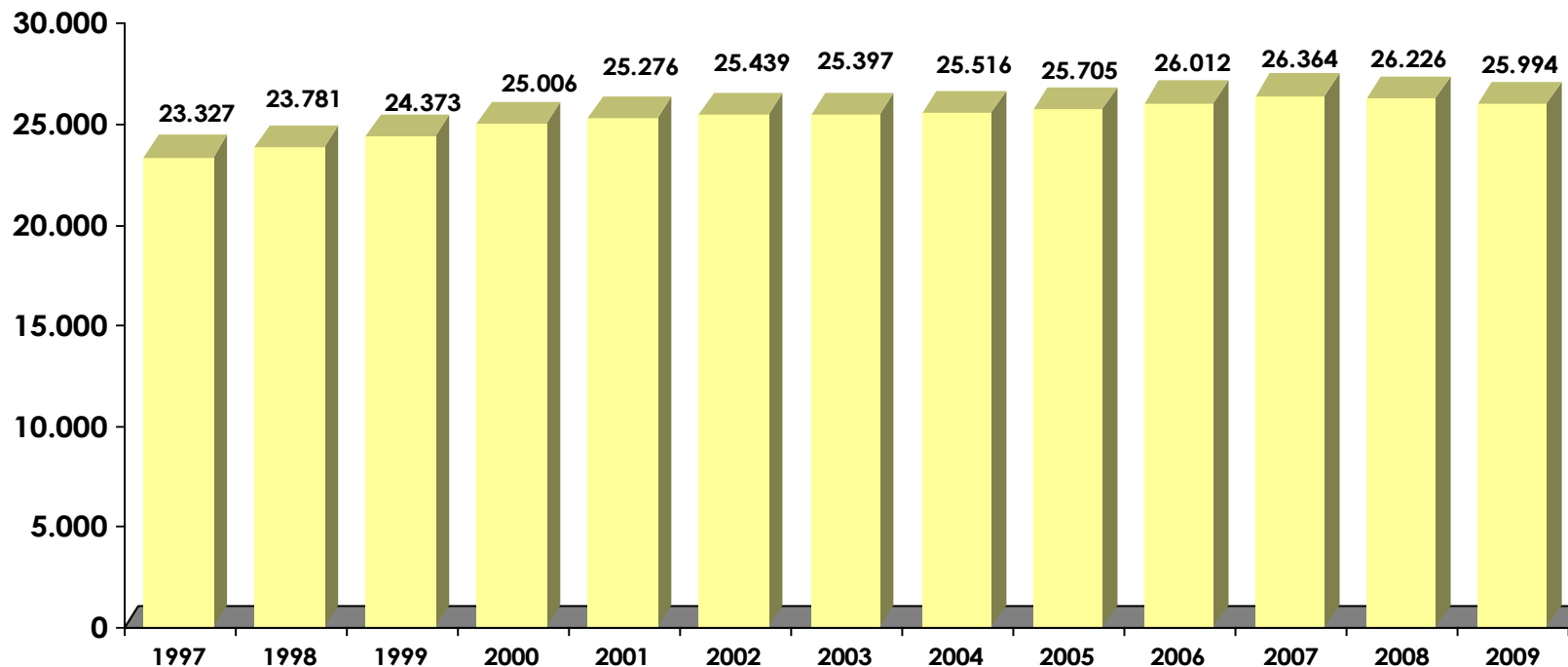
Marché global : Nombre des effectifs du secteur EPI en France d'après les segments: en chiffres absolus et en %



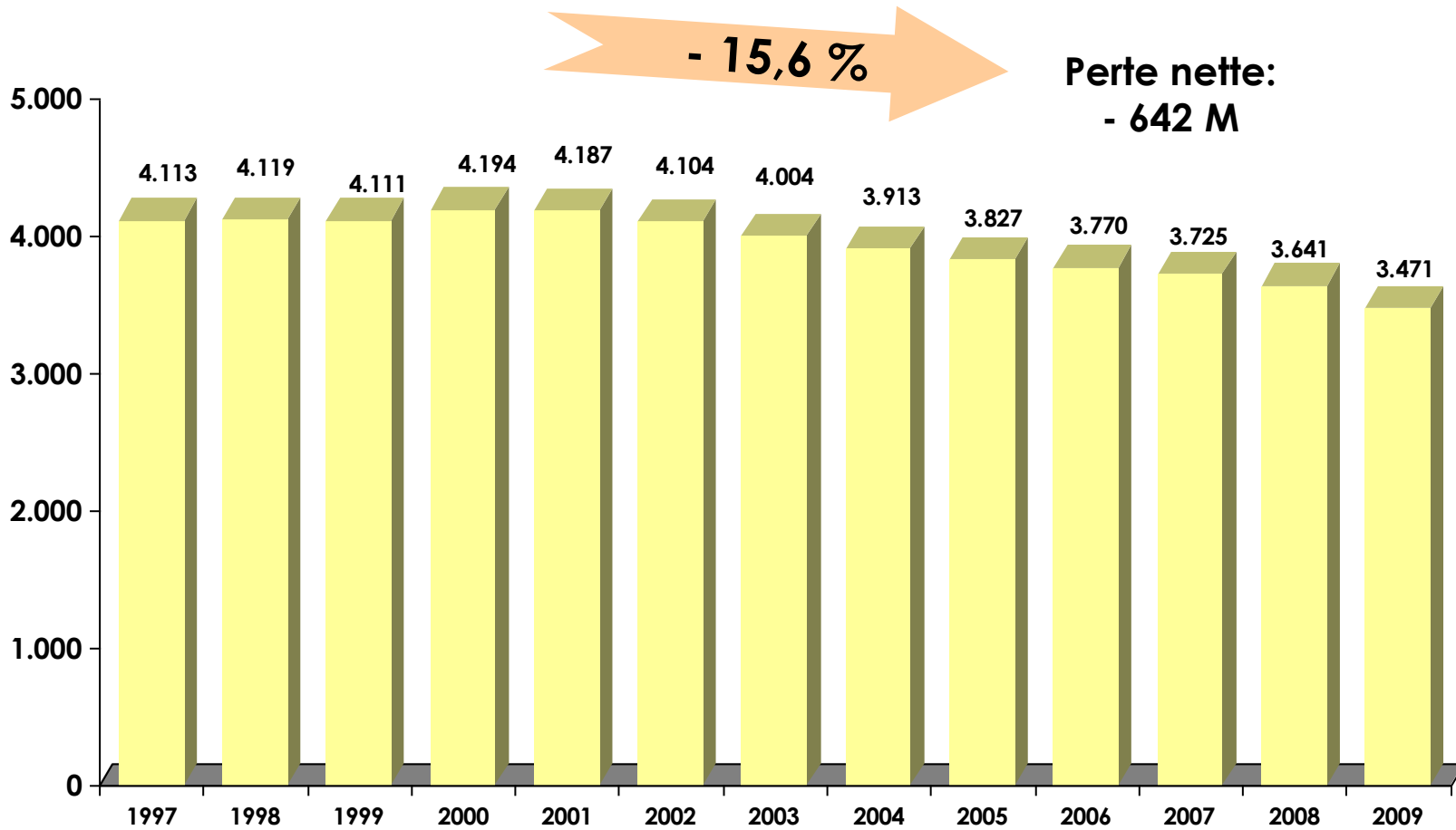
Évolution nette du nombre d'employés en France (salariés ou non) de 1997 à 2009* en milliers - Employés au total -

+ 11,4 %

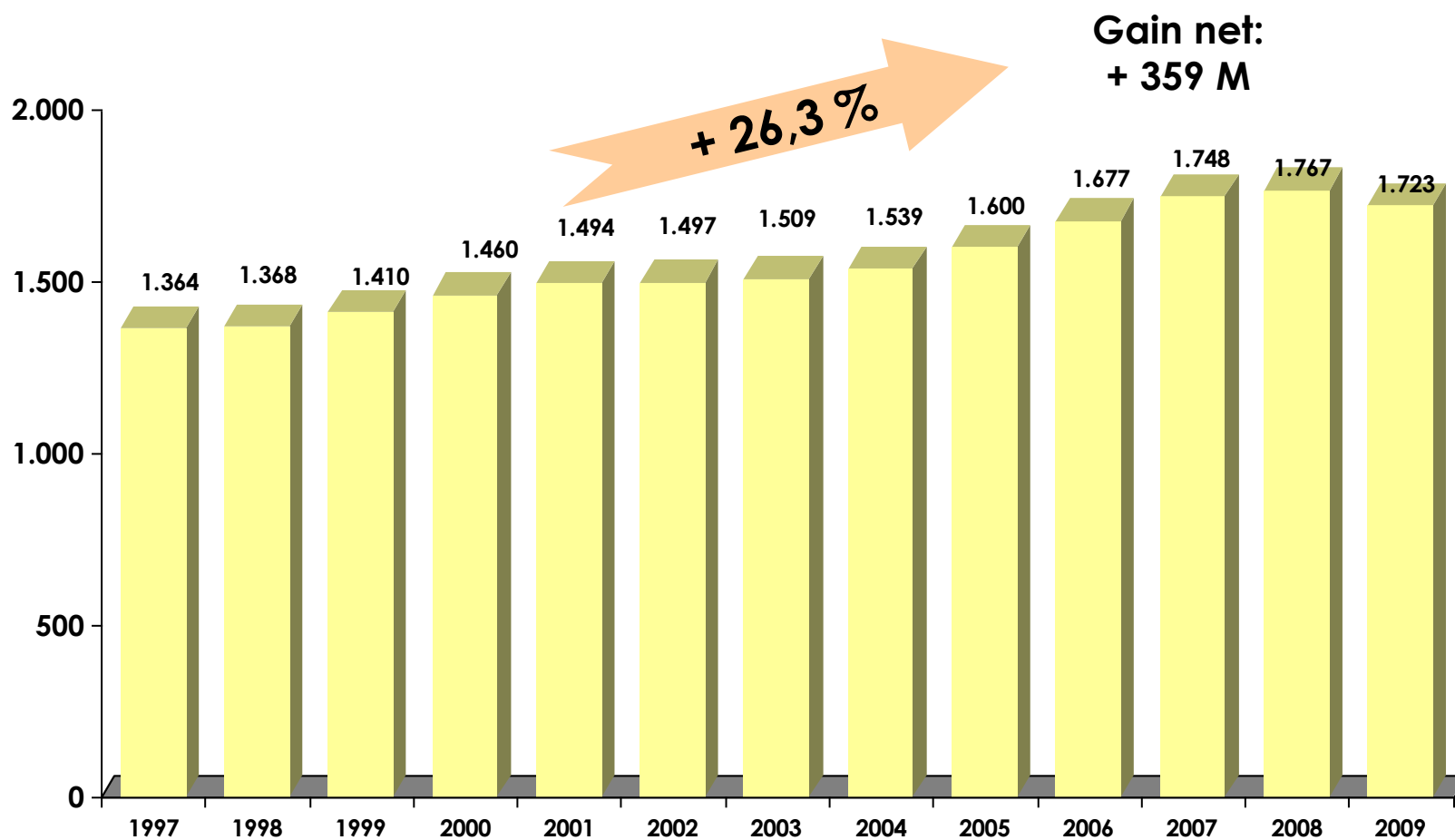
Gain net
2.667 M



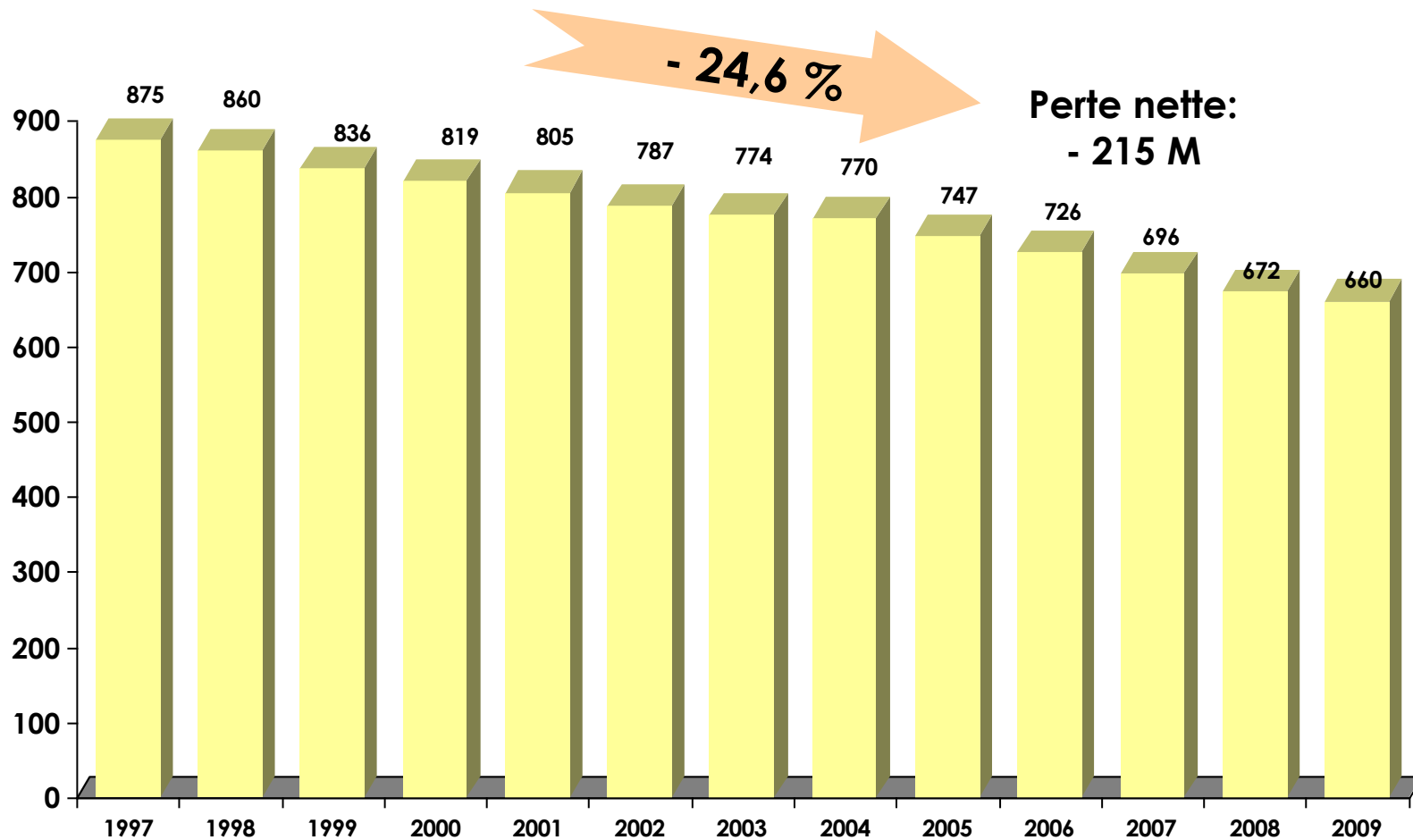
Évolution nette du nombre d'employés en France de 1997 à 2009 en milliers - Industrie -



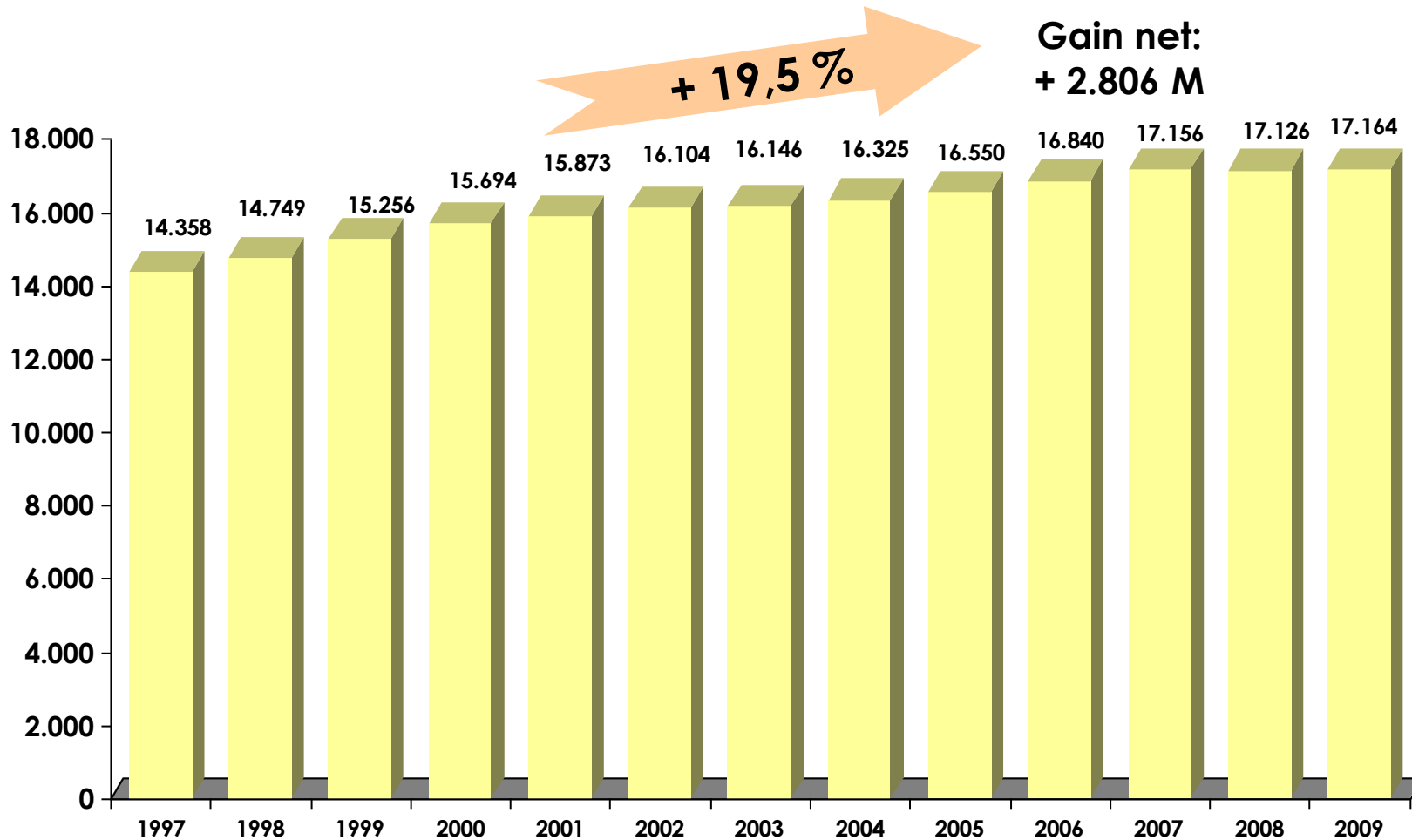
Évolution nette du nombre d'employés en France de 1997 à 2009 en milliers - Construction -



Évolution nette du nombre d'employés en France de 1997 à 2009 en milliers - Agriculture -

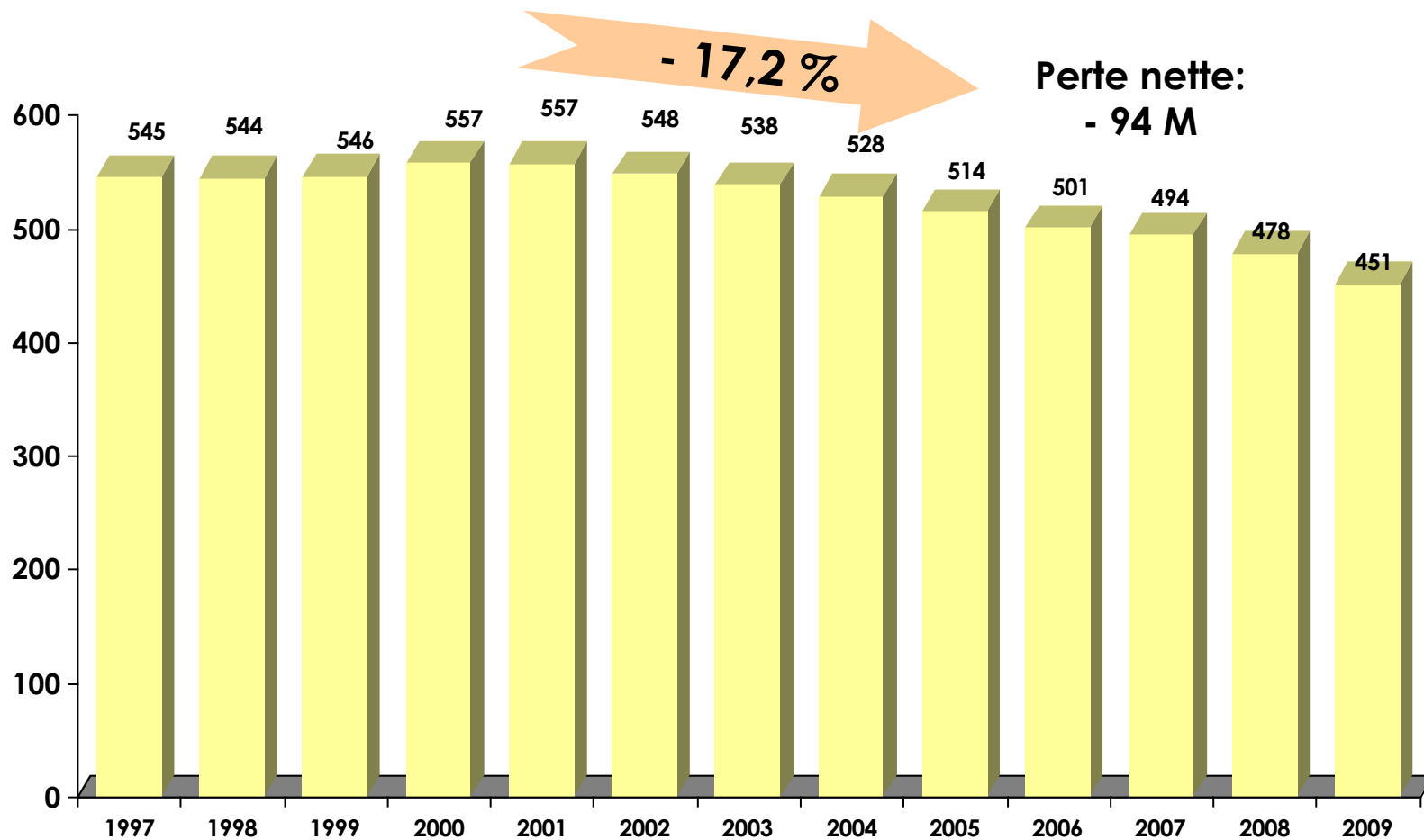


Évolution nette du nombre d'employés en France de 1997 à 2009 en milliers - Services -

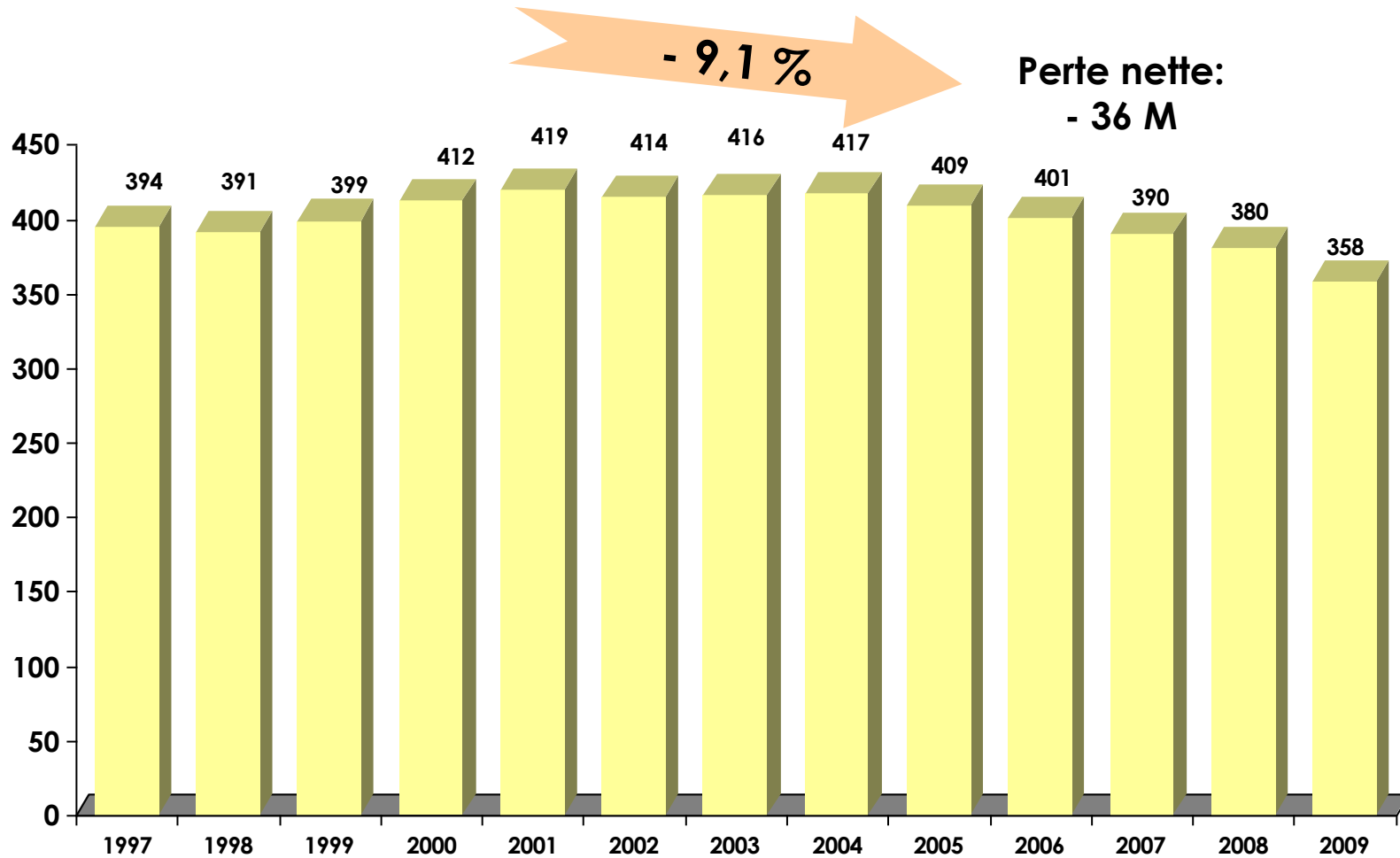


Évolution nette du nombre de salariés en France de 1997 à 2009 en milliers

- Chimie, Caoutchouc, Plastiques, Produits minéraux non métalliques -

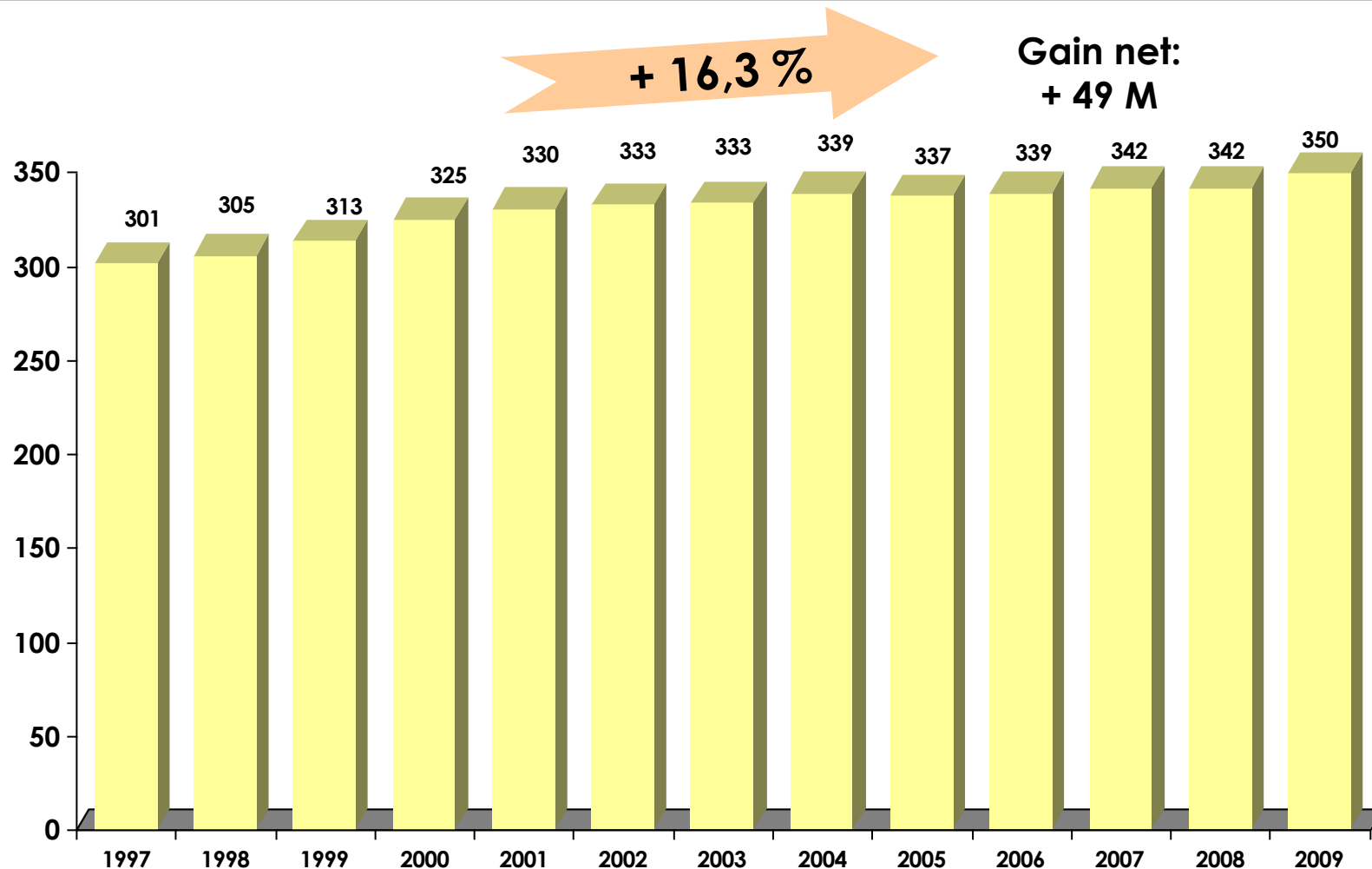


Évolution nette du nombre de salariés en France de 1997 à 2009 en milliers - Fabrication de matériels de transport -

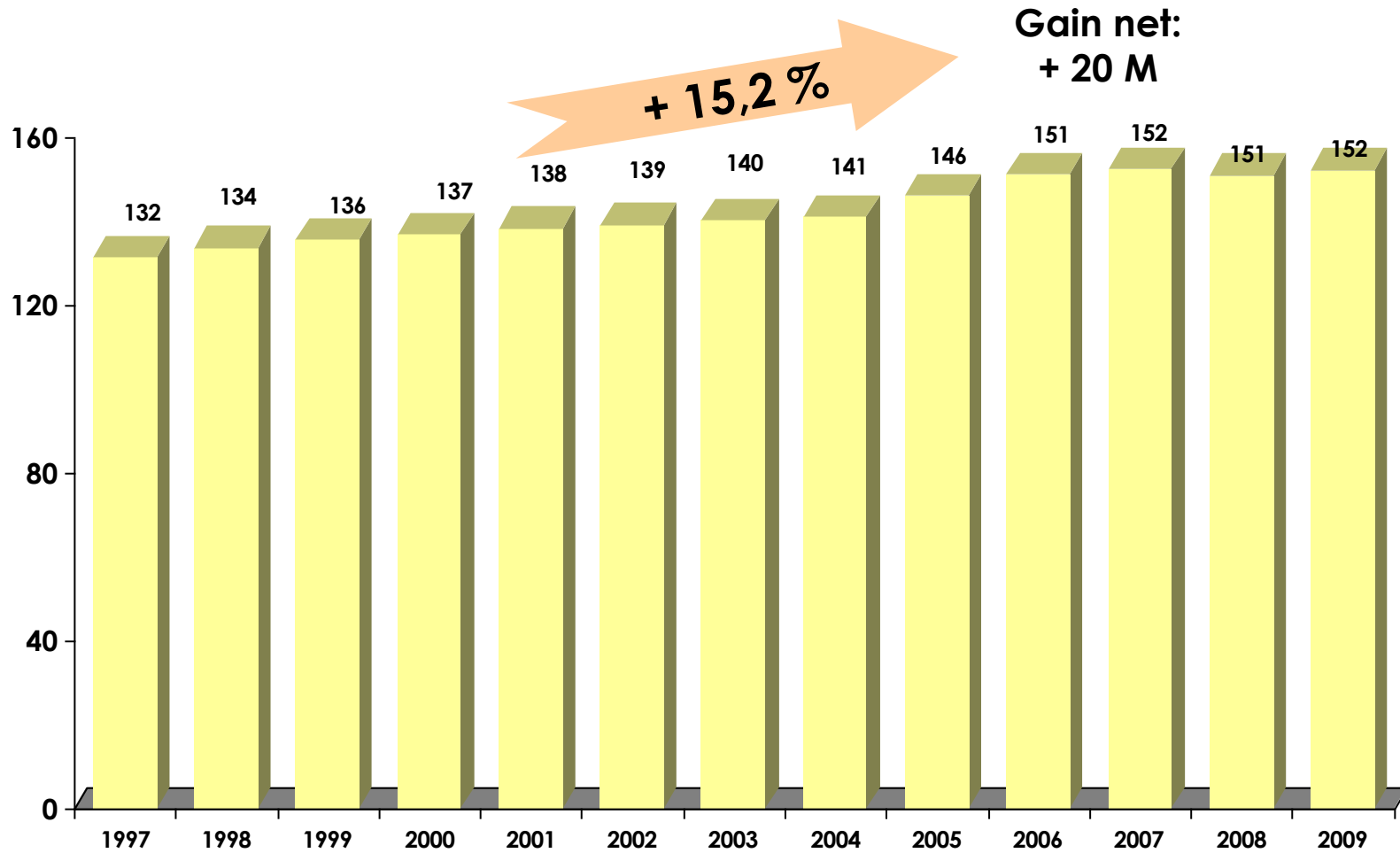


Évolution nette du nombre de salariés en France de 1997 à 2009 en milliers

- Energie, Eau et gestion des déchets et dépollution -

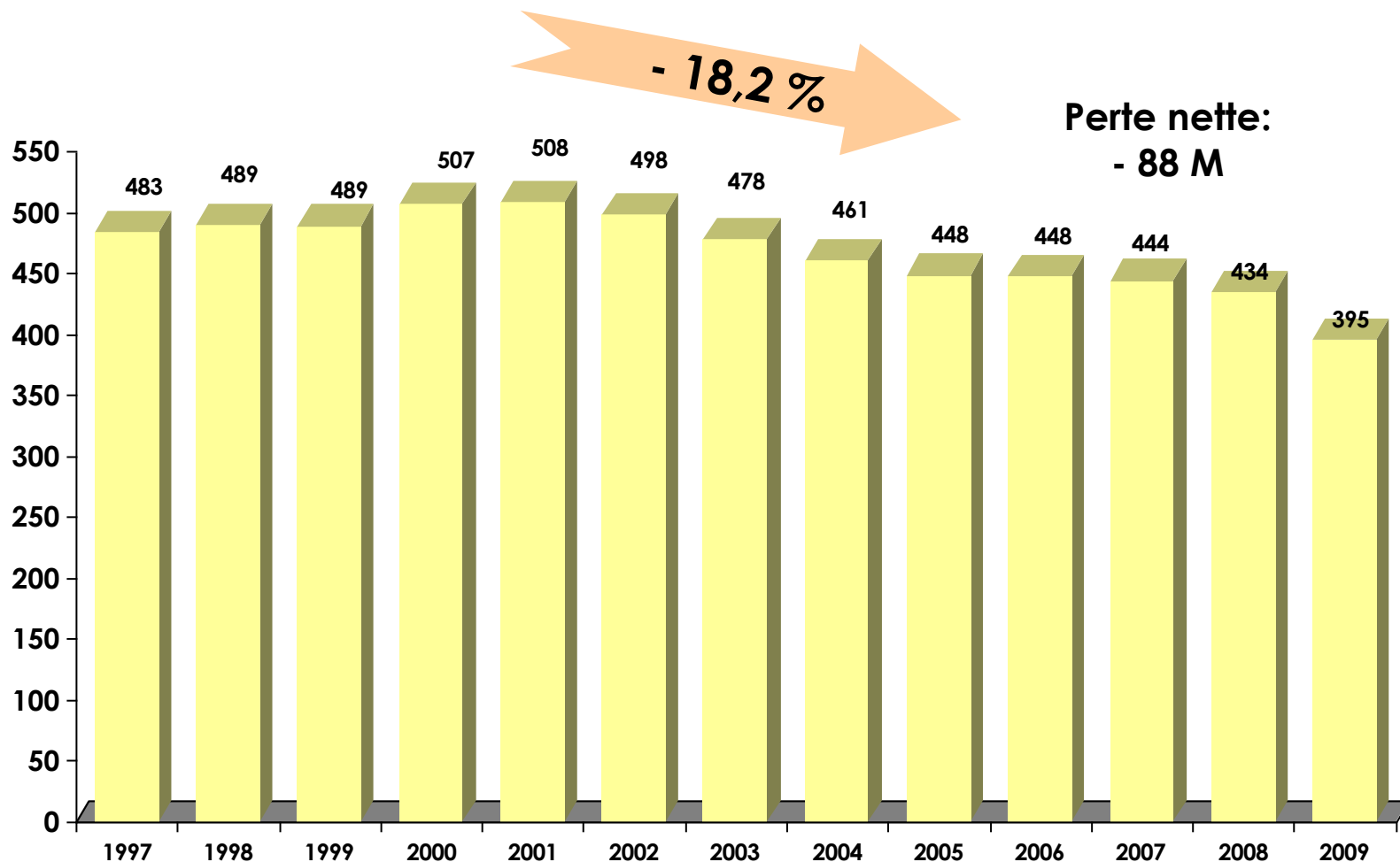


Évolution nette du nombre de salariés en France de 1997 à 2009 en milliers - Recherche et développement -



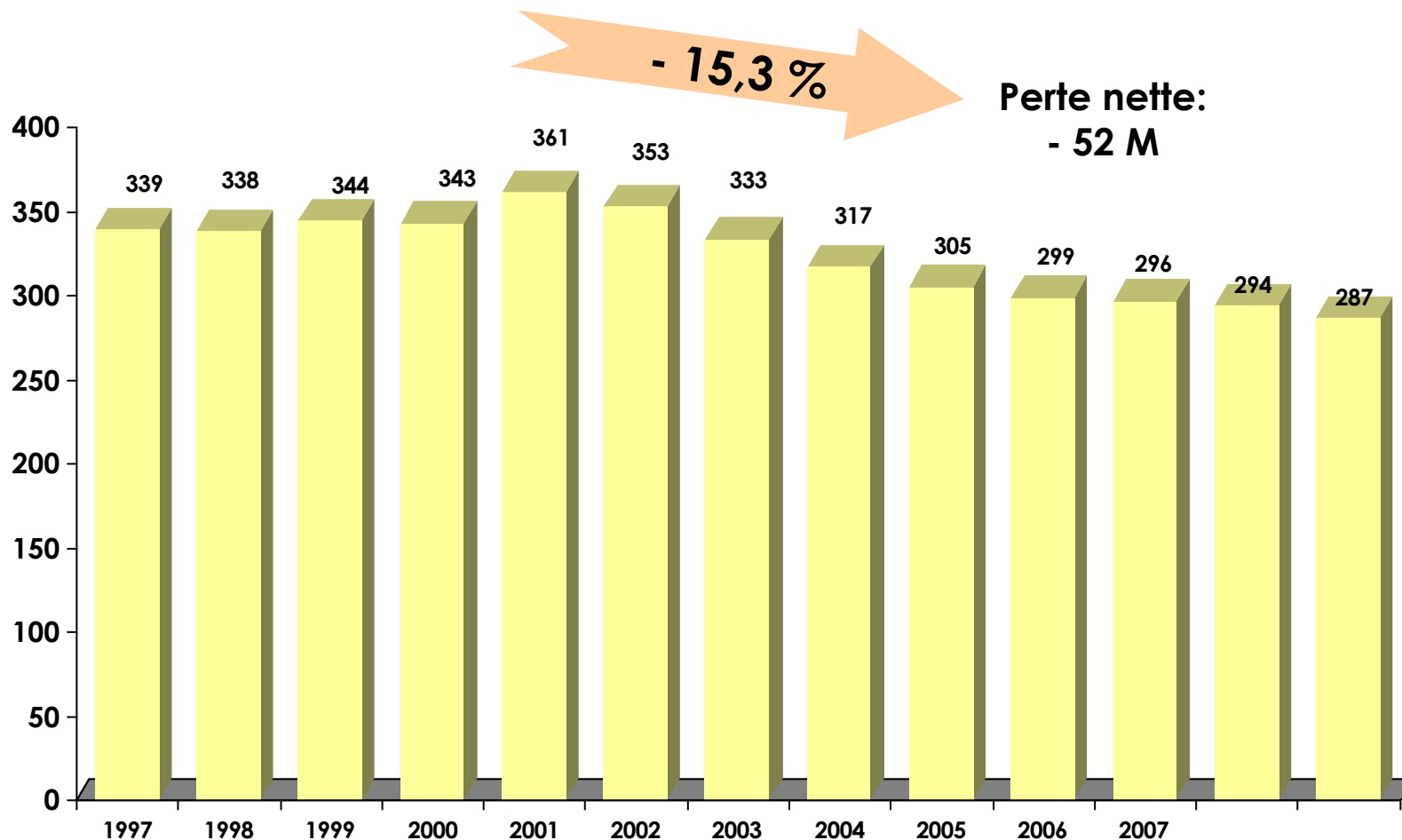
Évolution nette du nombre de salariés en France de 1997 à 2009 en milliers

Métallurgie et fabr. de produits métalliques à l'exception des machines et des équipements

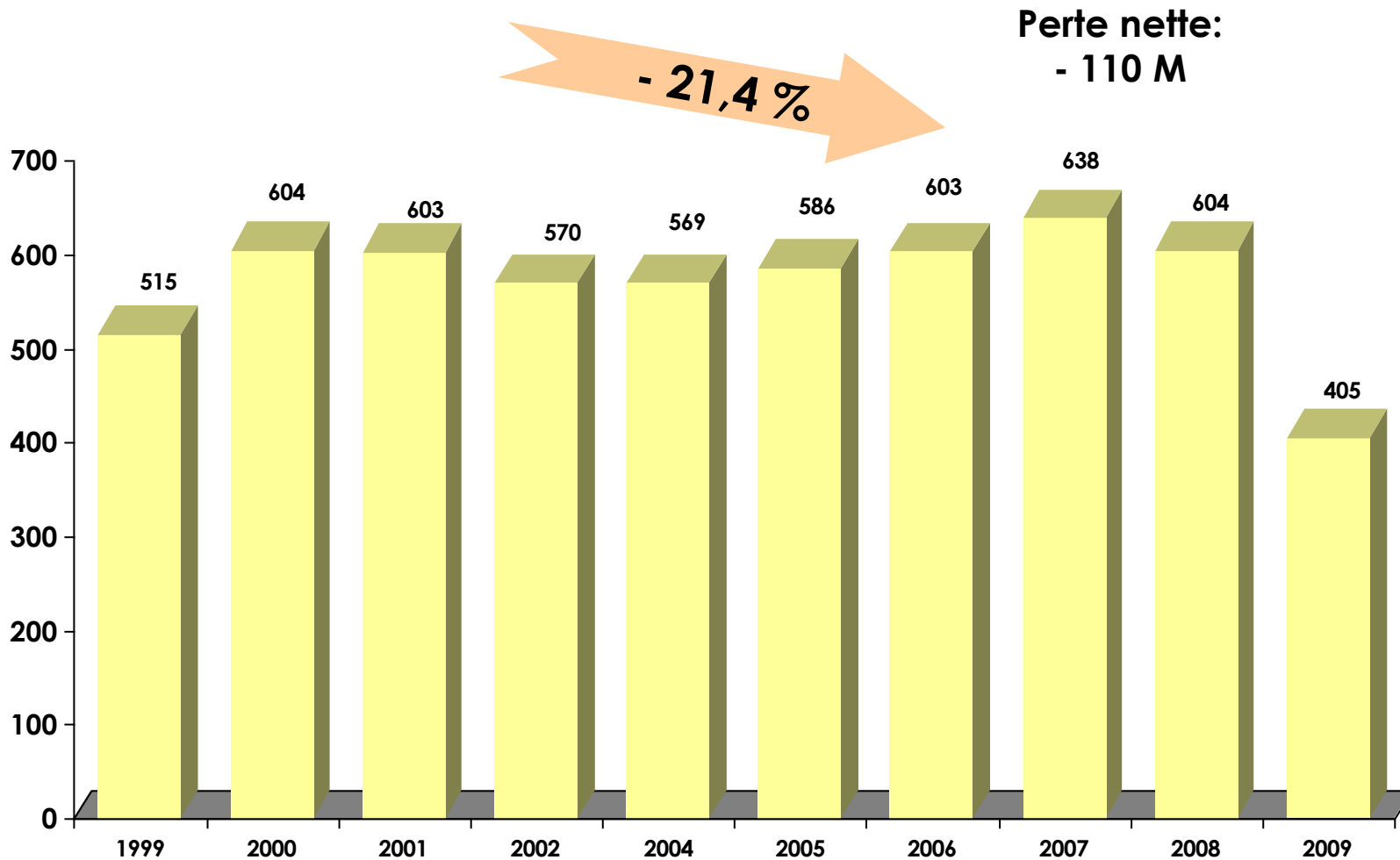


Évolution nette du nombre de salariés en France de 1997 à 2009 en milliers

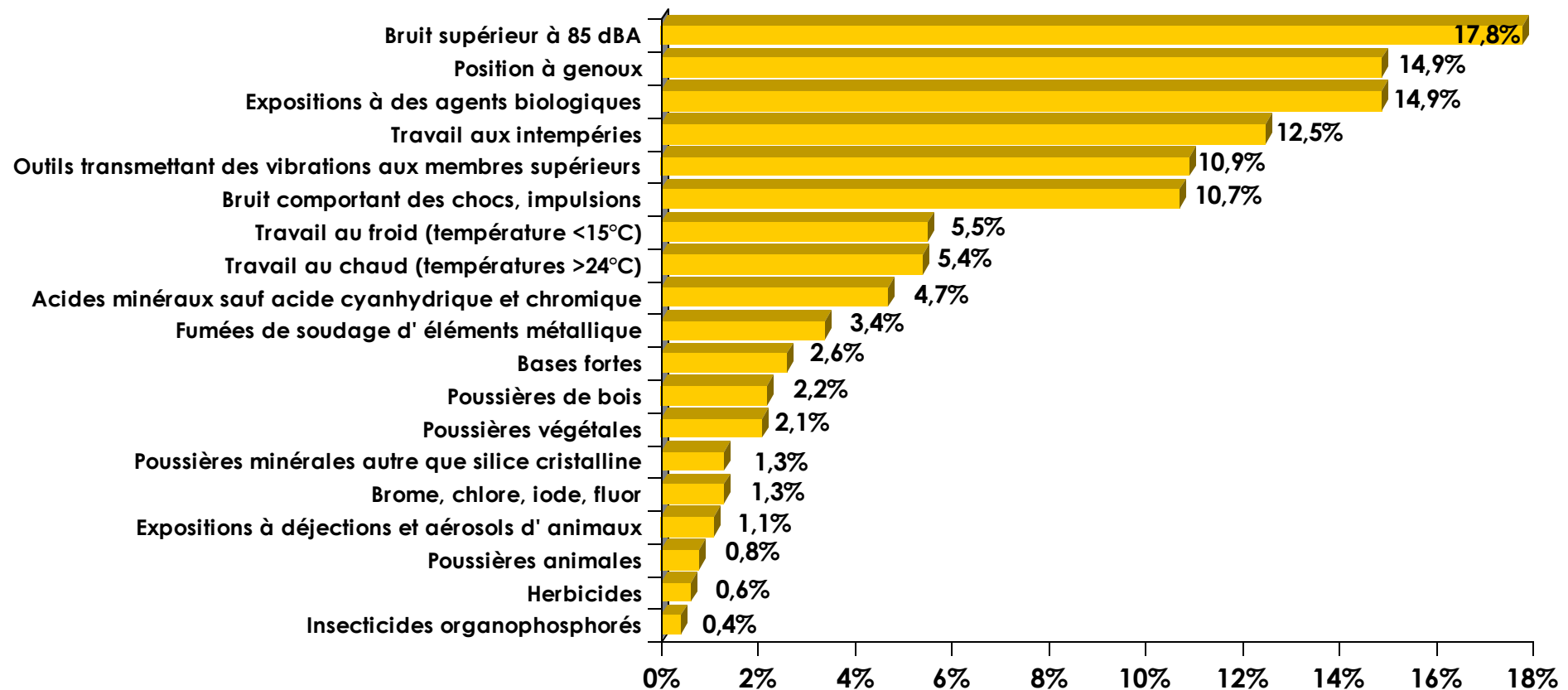
- Fabrication des équipements électrique, électroniques, informatiques et optiques-



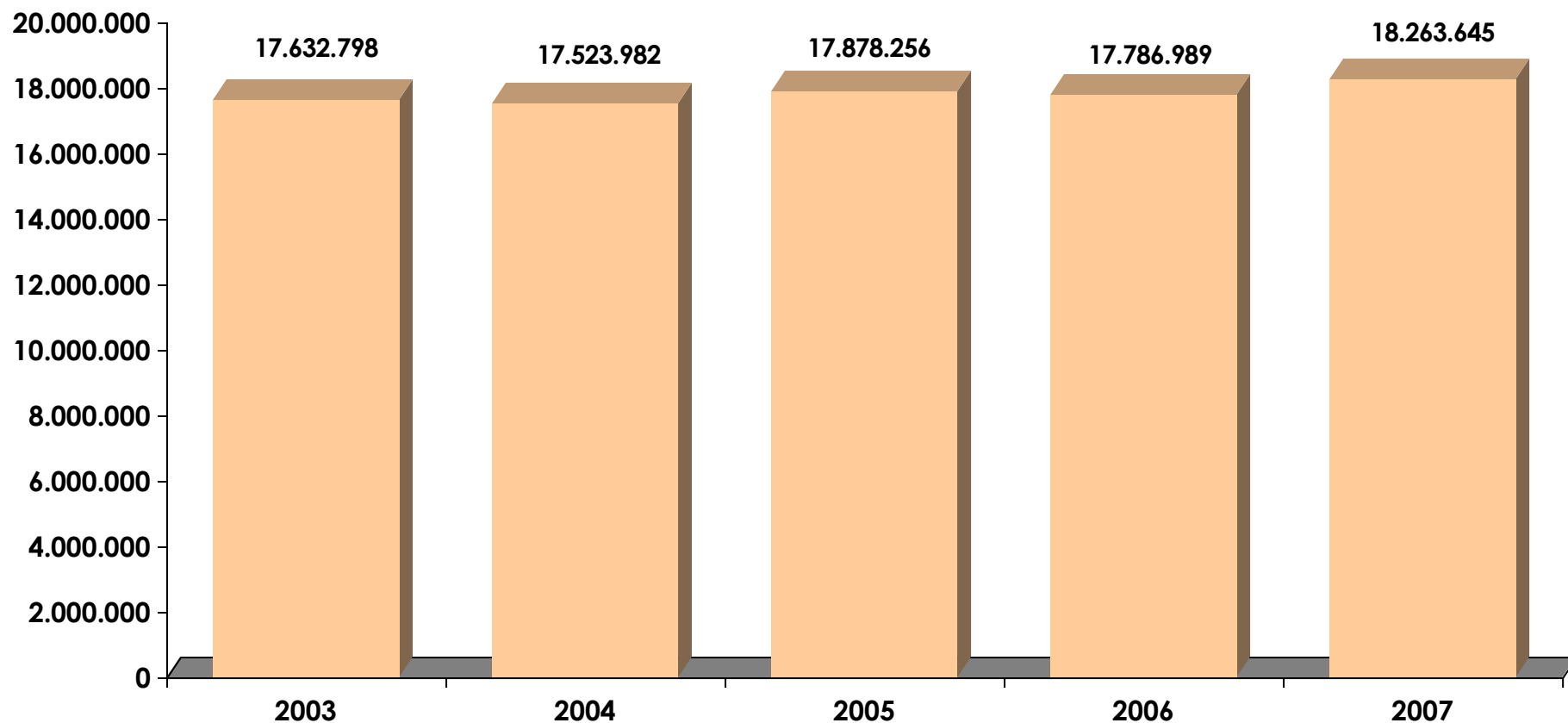
Évolution nette du nombre d'intérimaires en France de 1999 à 2009 en milliers



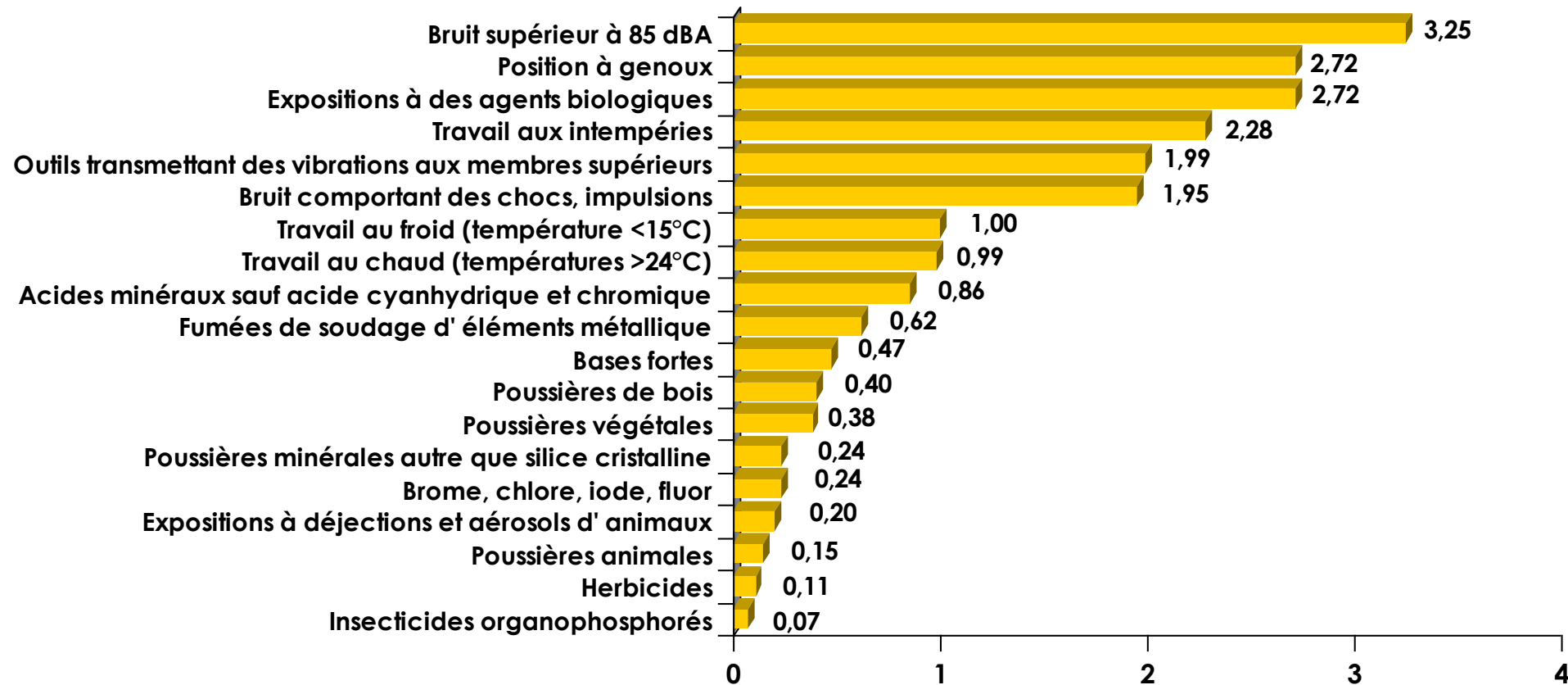
Types de contraintes physiques, types d'expositions à des agents biologiques et nuisances chimiques



Évolution du nombre des effectifs salariés depuis 2003



Nombre de salariés français 2009 travaillant dans conditions de contraintes physiques, des expositions à des agents biologiques et/ou des nuisances chimiques - en millions



Marché global: Caractéristiques du marché

- Après un fort développement du marché en 2008, lié à une conjoncture favorable, l'économie française et le marché des équipements de protection individuelle ont été fortement touchés par les répercussions de la crise financière.
- Cependant tous les segments n'ont pas enregistré des baisses de demande en produits. Les ventes dans les secteurs des services publics et para publics sont restés relativement stables.
- On peut observer un développement sensible dans les groupes de produits qui ont profité des campagnes de prévention de la grippe porcine, notamment les masques anti-poussières jetables FFP, les gants fins à usage unique et les combinaisons jetables.
- Les fortes pertes en volume ont été enregistrées auprès des produits qui sont en majeure partie employés par les groupes cibles de l'industrie, notamment celle de l'automobile et de la construction.
- Enfin, une baisse d'activités sévère a eu lieu chez les intérimaires qui ont été les premières victimes des conséquences de la crise financière.

Marché global: Caractéristiques du marché

- **De nouvelles acquisitions des entreprises industrielles ont été retardé auprès des produits avec de longues conditions des temps d'emploi/ durée de vie tels que les casques et les chaussures.**
- Les fabricants ont connu des baisses de vente particulièrement conséquentes à cause des «effets-pipeline».
- Ces effets-pipeline se sont produits ainsi: au début de 2008, des stocks importants ont été constitués pour répondre à la forte demande de la distribution. Une fois la crise arrivée, la priorité a donc été d'écouler les stocks en question.
- Les commandes supplémentaires de la distribution auprès des fabricants n'ont augmenté en grande partie qu'après l'été 2009.
- Une évolution différente des prix transparait dans les différents segments étudiés. Néanmoins, si l'on envisage globalement le marché, on peut estimer que les prix se sont stabilisés. **En revanche, les augmentations de prix qui ont pu être imposées avant la crise, ont perdu par la suite un grand pourcentage. La hausse des matières premières et des coûts de transport ont eu du mal jusqu'à présent à être totalement transmis sur le prix auprès de l'utilisateur final.**

Marché global: Caractéristiques du marché

- La baisse du volume des achats est liée à la chute de l'activité industrielle ajoutée aussi à la réduction des délais de paiement, qui a, en partie, compliqué la bonne marche des affaires.
- La crise a touché le secteur de la construction mais aussi celui de l'industrie ce qui a entraîné une chute sensible des commandes qui n'a pas pu être compensée. À la baisse des volumes s'est donc ajoutée celle des prix, lesquels n'ont commencé à s'améliorer qu'à la fin de l'année 2009.
- Les fabricants essayent de travailler de la façon la plus directe avec les grands comptes (notamment pour les équipements de protection sur mesure) et de se passer de l'intermédiation de la distribution.
- La distribution devient de plus en plus professionnelle; les distributeurs contre-attaquent en proposant davantage des prestations de service, de l'interactivité et des conseils à leurs clients ou via la vente par correspondance au grand public. Ceux-ci analysent les besoins de leurs clients dans les appels d'offre et proposent une interface plus ou moins complexe selon les typologies des commandes.

Contenu

Marché global

Protection de la tête

Protection des yeux

Protection de l'ouïe

Protection des voies respiratoires

Protection des mains

Protection des pieds

Vêtements de protection

Protection antichute

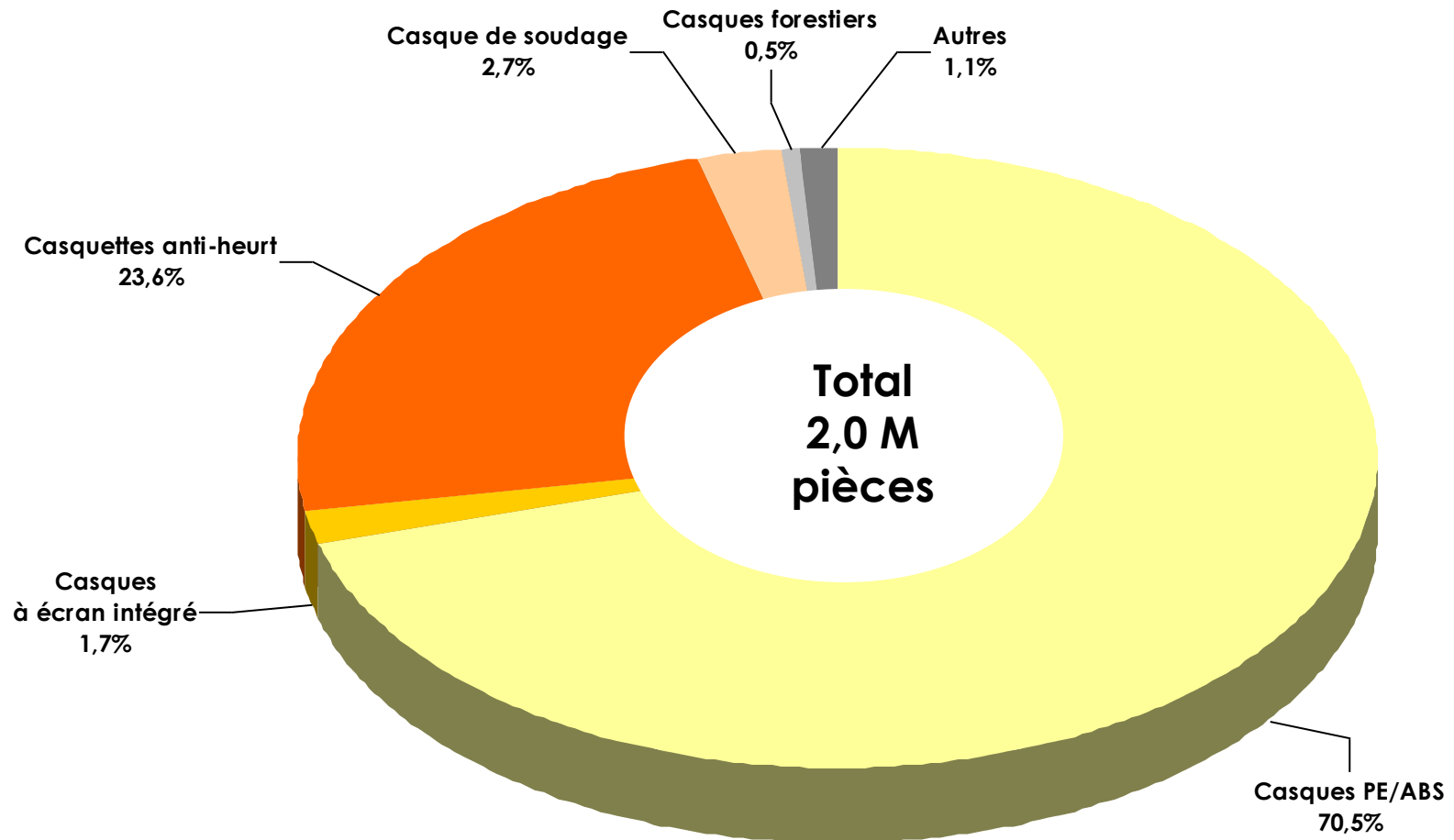
Protection de la tête: Caractéristiques du marché

- En 2009, et malgré la crise, le marché de la protection de la tête ressort avec une croissance en volume de l'ordre de 3,2 % par rapport à 2007. Ce résultat est uniquement lié à la progression du groupe de produits « casquettes anti-heurt », lesquelles sont essentiellement employées dans des domaines tels que la logistique et la production agro-alimentaire. Les ventes des casques forestiers et de pompiers sont restés stables, ce qui est cohérent pour des produits qui dépendent pas étroitement de la conjoncture.
- La perte en valeur de ce segment provient donc avant tout de la chute des prix moyens, surtout pour les casques de soudage, victimes de la concurrence de produits bas de gamme en provenance de l'Extrême-Orient. La culture de la prévention semble cependant avoir progressée sur ce segment où la nécessité de mieux s'équiper se perçoit de plus en plus chez l'utilisateur final.
- La perte du marché en valeur, par rapport à 2007, est plus atténuée dans le domaine des casques PE/ABS et des casques intégrés.
- Si la protection de la tête décline une gamme de produits classiques (l'emblématique « casque de chantier ») dont il est facile de contrôler l'utilisation, son marché reste fortement lié à l'évolution des emplois dans les branches cibles où les produits sont utilisés.

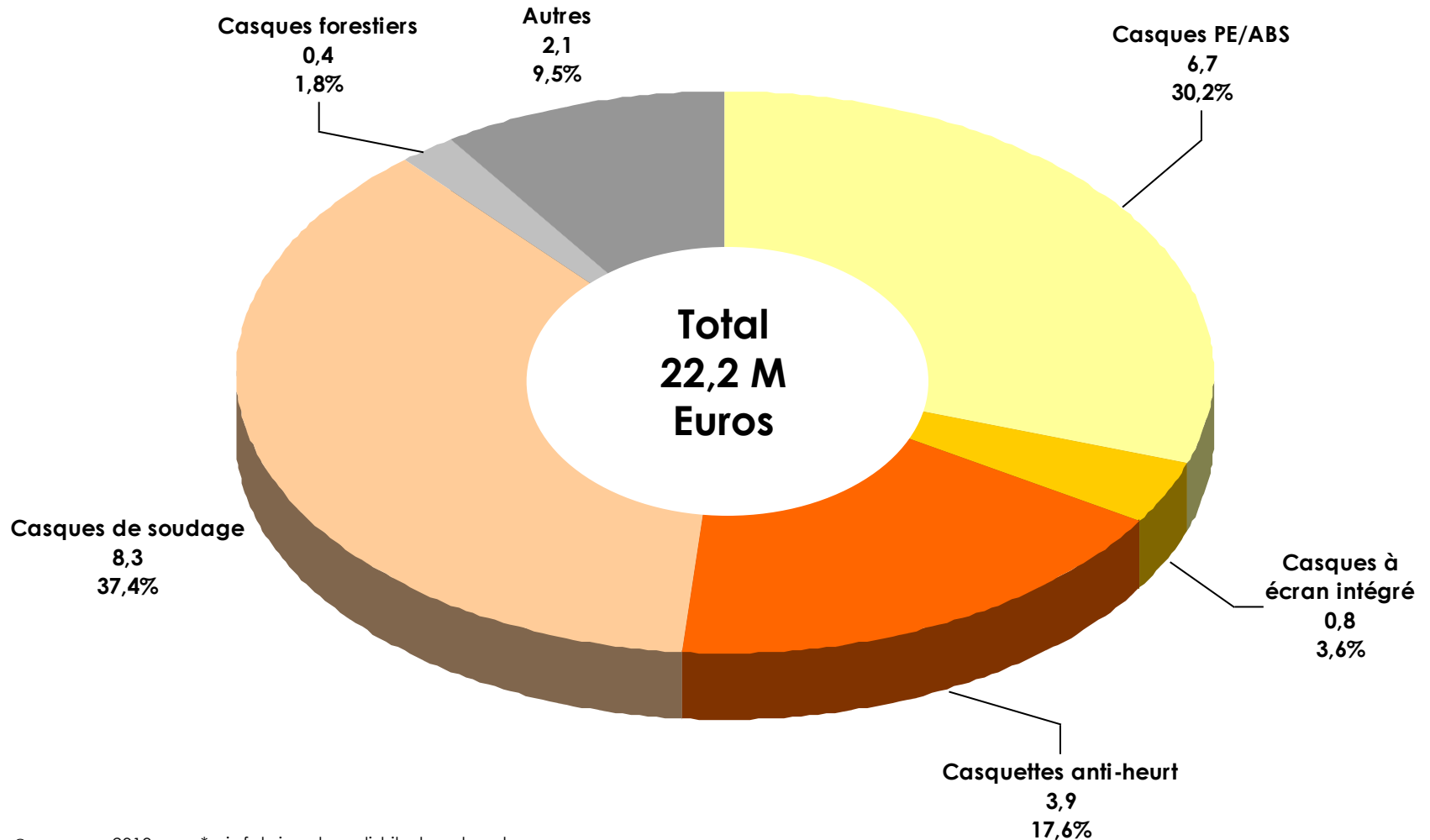
Protection de la tête: Caractéristiques du marché

- Le faible volume de ce marché et l'internationalisation des différents acteurs ont conduit à une forte bataille des prix.
- En raison d'une prise de conscience progressive des employeurs et des employés de la nécessité de se protéger et du développement de modèles plus confortables, le taux de port des protections de la tête est en augmentation constante depuis ces dernières années.
- Sur ce marché sensible, le confort (légèreté, ajustement, aération) et l'étendue du choix (couleurs, customisation) ont une grande importance pour justifier des prix élevés et limiter la propagation des produits bas de gamme.
- Les fabricant proposent aujourd'hui une gamme complète de casques, de l'entrée de gamme aux produits plus spécifiques. A ceux-ci, ils peuvent également ajouter des produits additionnels pour répondre au mieux aux attentes des clients : casques anti-bruit, cagoules...etc.

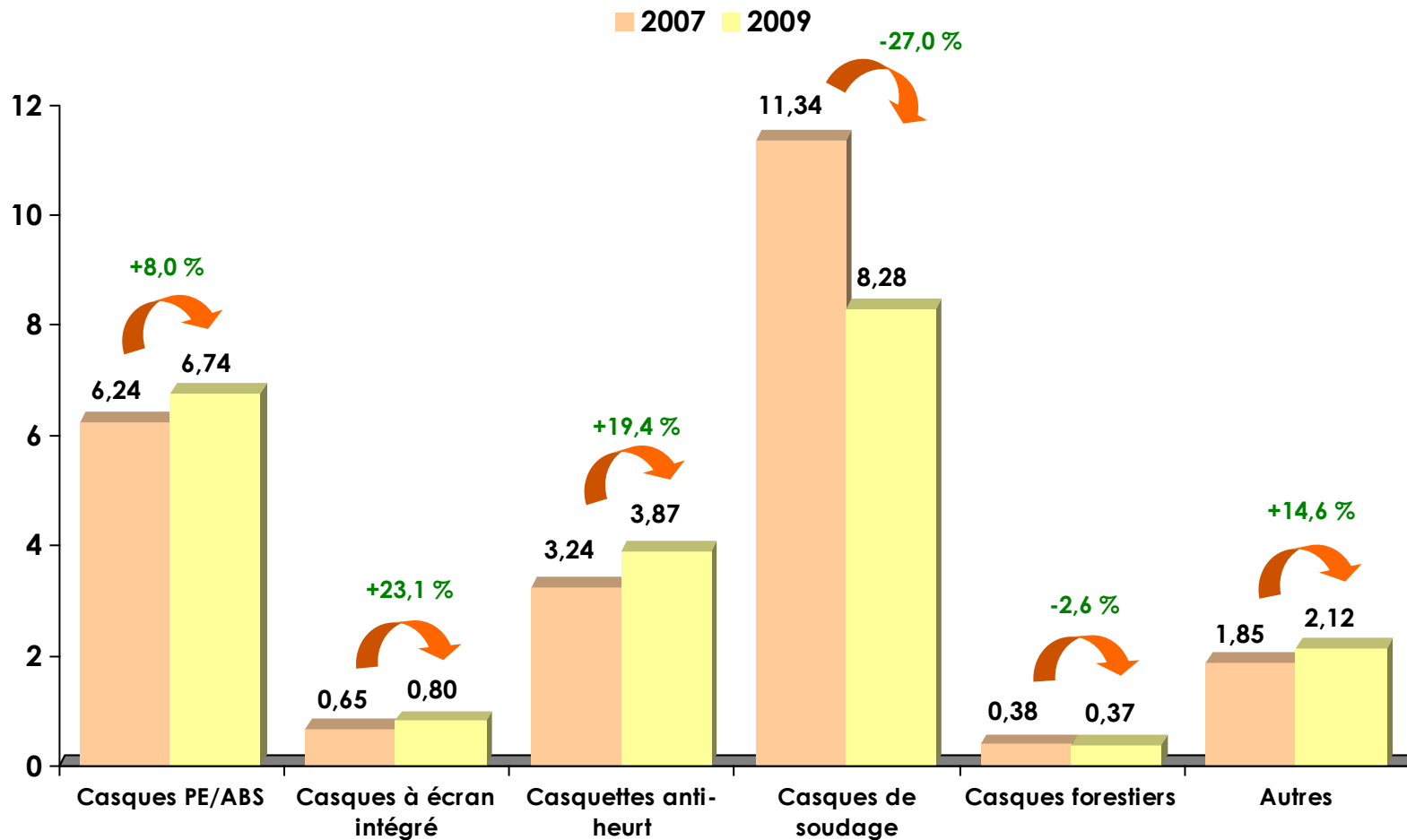
Protection de la tête: Volume du marché en 2009 d'après les groupes de produits en % - Base: Quantité



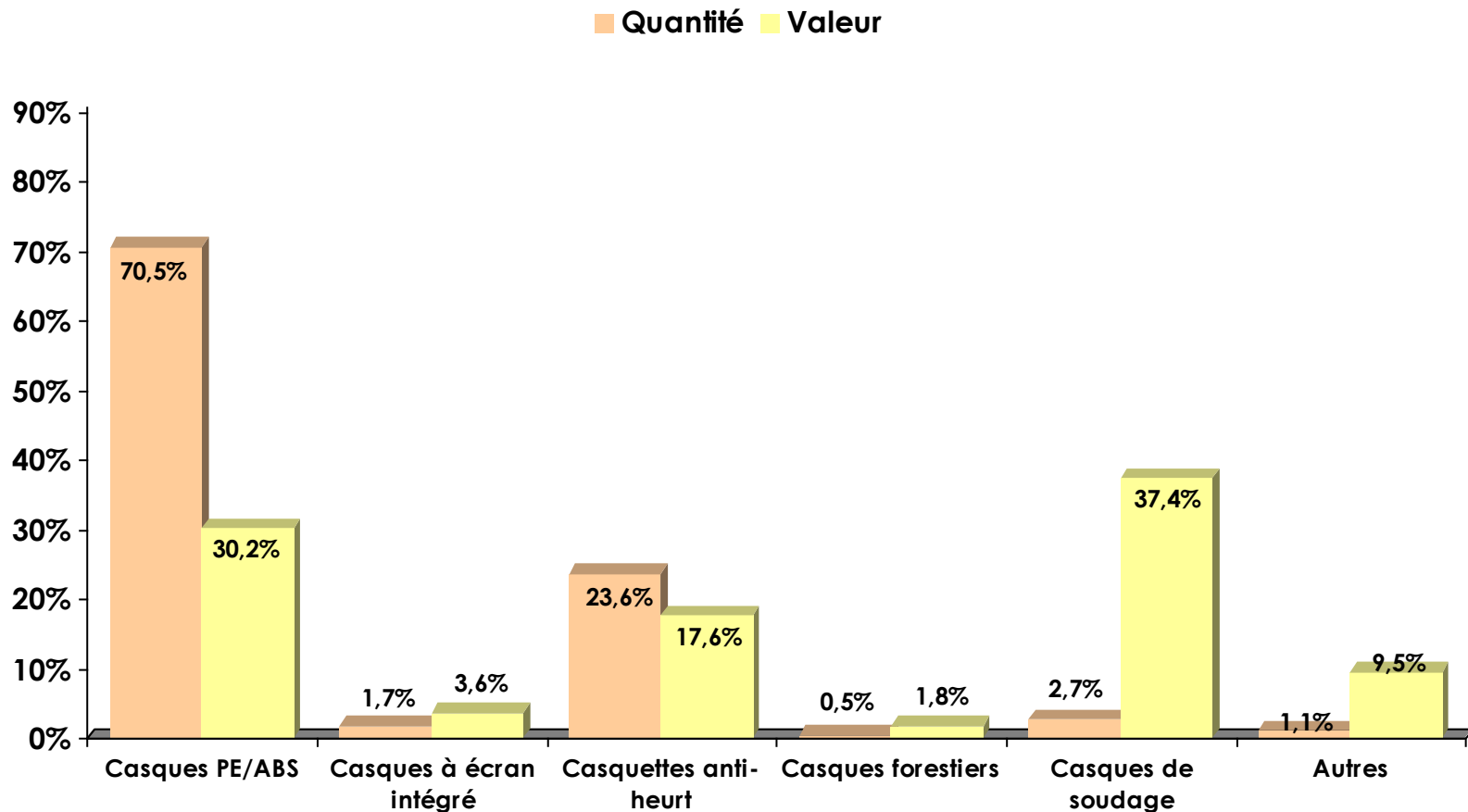
Protection de la tête: Volume du marché en 2009 d'après les groupes de produits en M. €* et en % - Base: Valeur



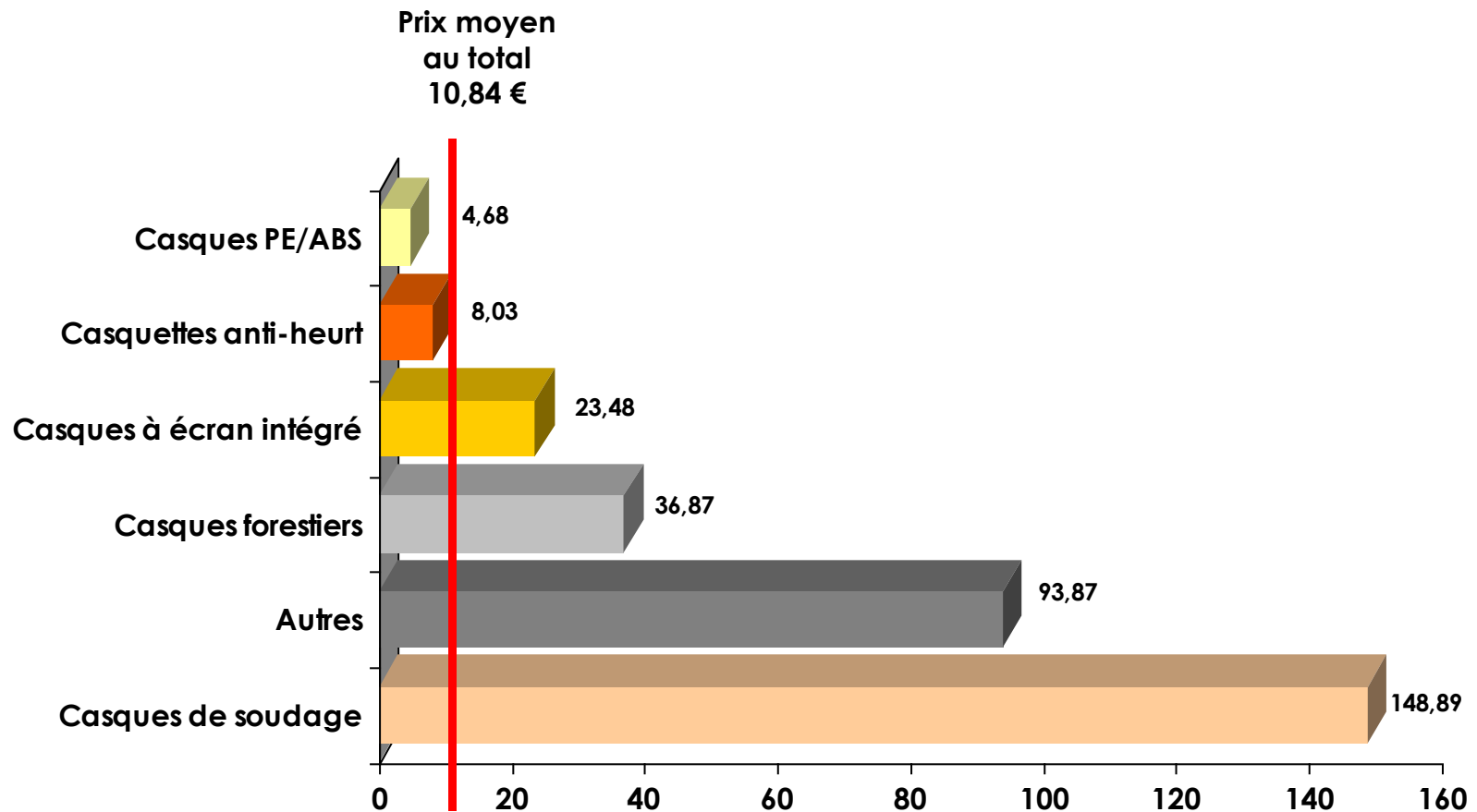
Protection de la tête: Développement 2007 à 2009 (Valeur) en % et en M. €



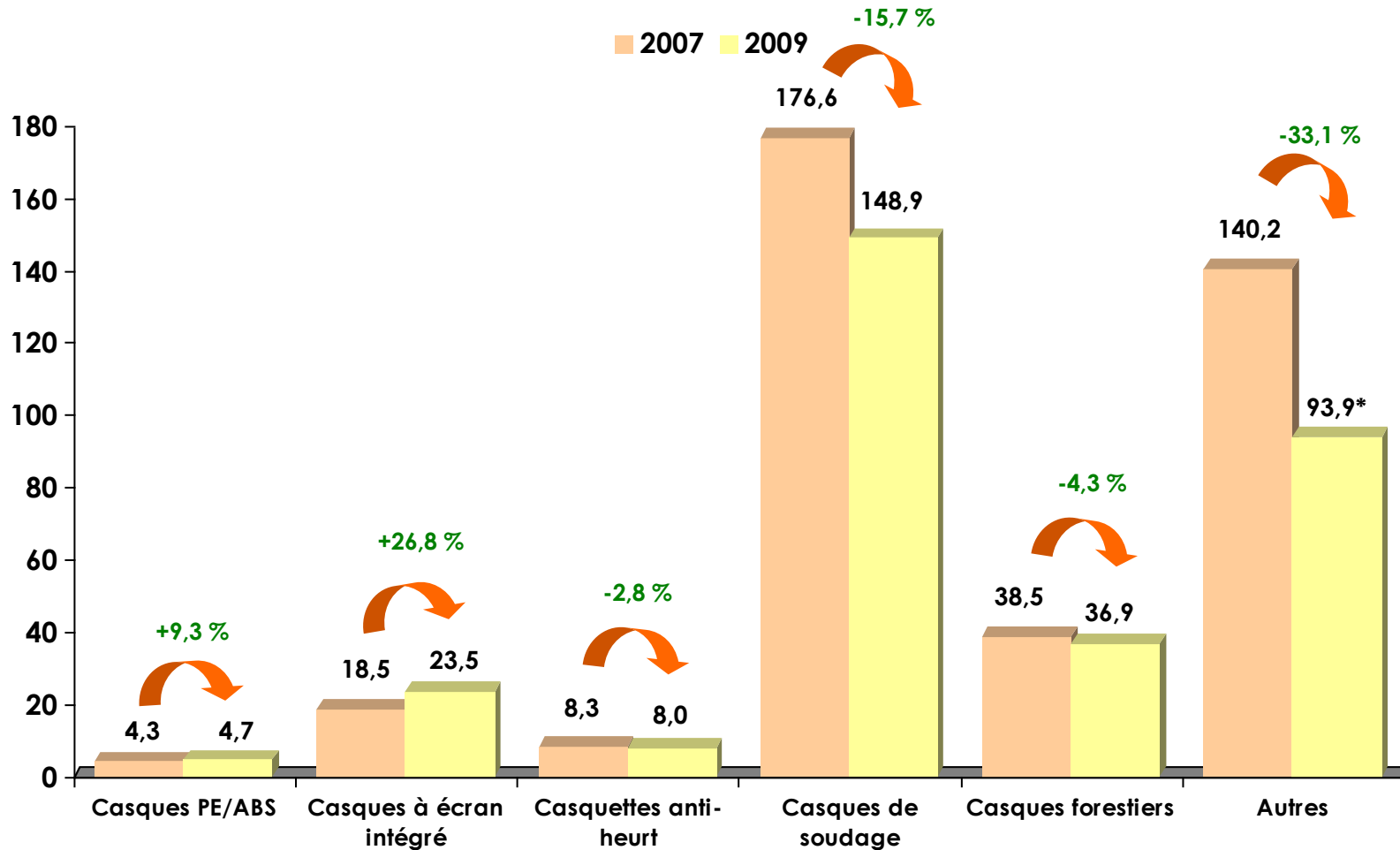
Protection de la tête: Part des groupes de produits sur le volume du marché en 2009 d'après la quantité et la valeur en %



Protection de la tête: Prix moyen en 2009 au total et par groupes de produits en €*



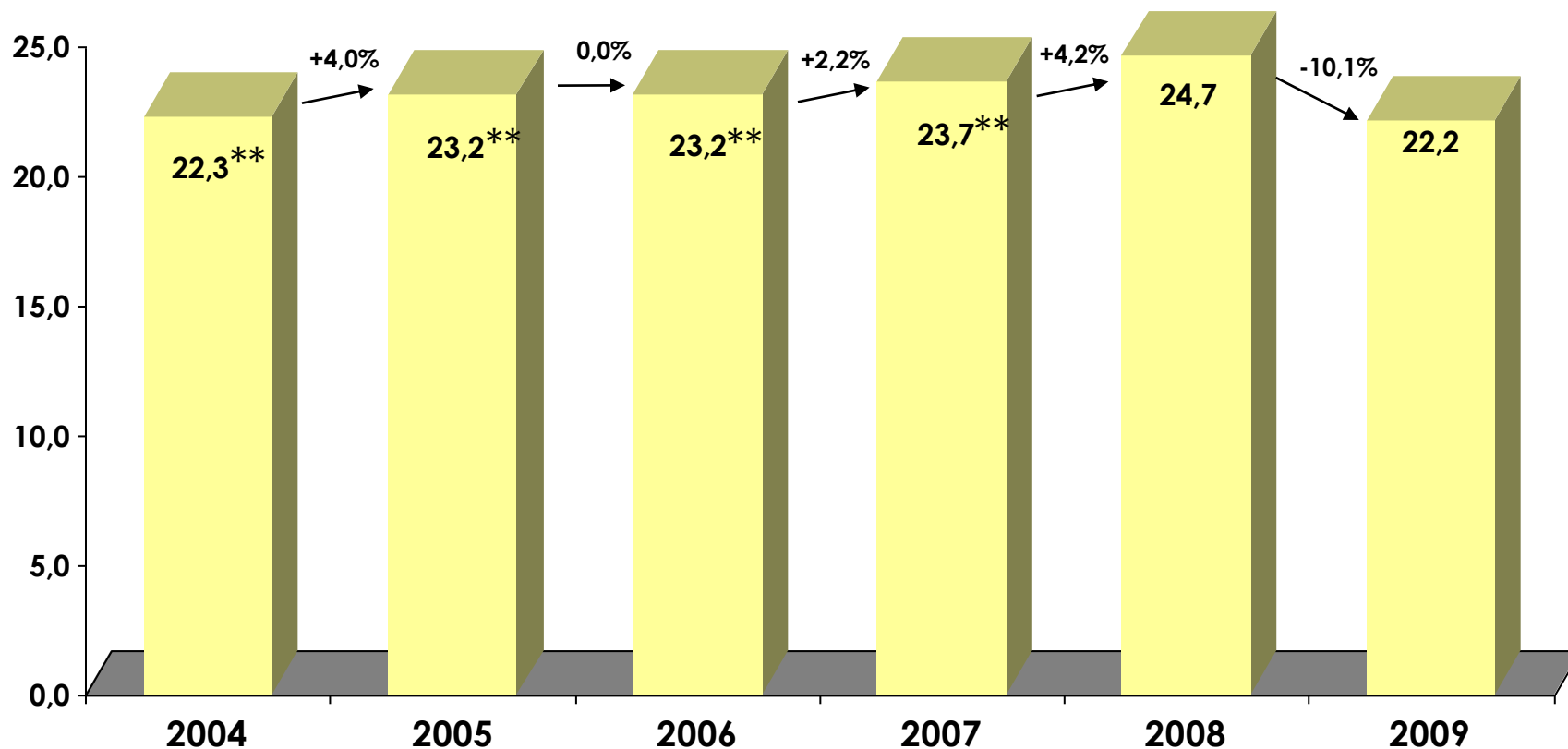
Protection de la tête: Développement 2007 à 2009 Prix moyen en % et en €



Protection de la tête: Remarques sur les segments

- **Les casques de soudage profitent des tendances actuelles vers une protection active malgré une baisse en volume réalisée et une chute libre des prix à la suite de l'insertion consécutive des produits importés d'Asie.**
- Une nouvelle clientèle cible, n'ayant pas l'obligation du port d'un casque, est séduite par le biais de la nouvelle famille des casquettes anti-heurt dotées d'un design moderne et attractif.
- Les différences de prix des casques selon les catégories s'expliquent en grande partie par l'utilisation de matériaux basiques, par le confort de port offert, et, plus particulièrement, par la matière du système de coiffe.
- Presque tous les opérateurs du marché de la protection de la tête offrent des produits en matière thermoplastique.
- Le casque à écran intégré est présent sous deux formes de produits : le casque avec visière de protection et le casque intégrant de vraies lunettes réglables qui s'adaptent donc à la morphologie de l'utilisateur.
- La casquette « baseball » est un excellent compromis entre la protection et le côté sportwear: elle touche ainsi un public qui n'était pas équipé auparavant et n'a de ce fait pas perturbé le marché. On observe d'ailleurs que cette casquette « sportwear » a « fait parler » de la protection de la tête en général, tout en véhiculant une image design. Ce produit est d'ailleurs en passe de devenir un outil de communication et de publicité pour les entreprises, qui peuvent demander une personnalisation à leur image.

Protection de la tête: Évolution du marché de 2004-2009 en M €*

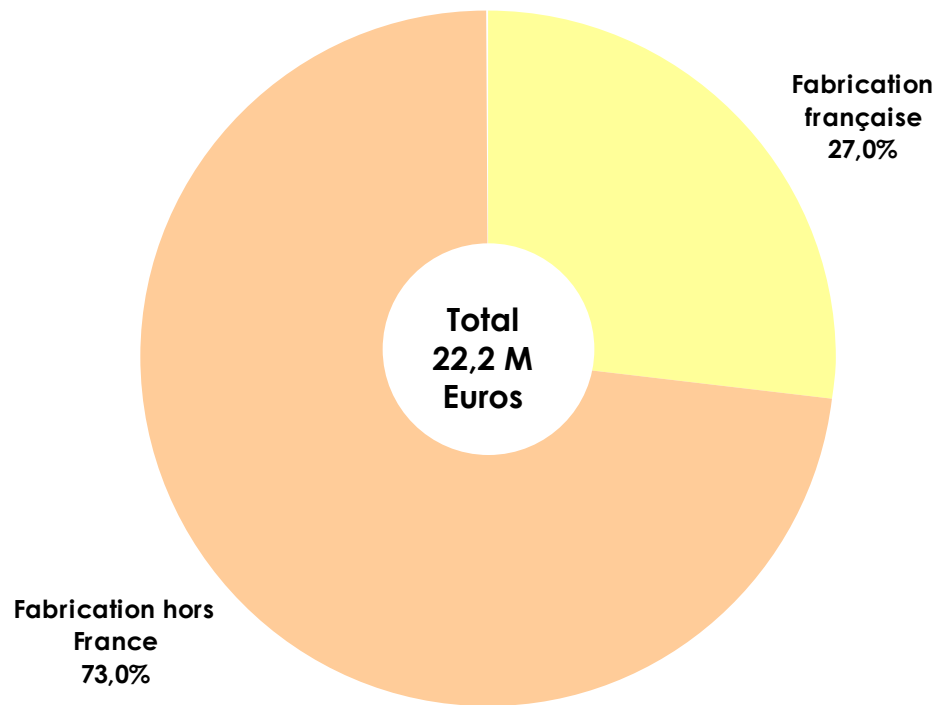


Protection de la tête: Remarques sur l'évolution du marché

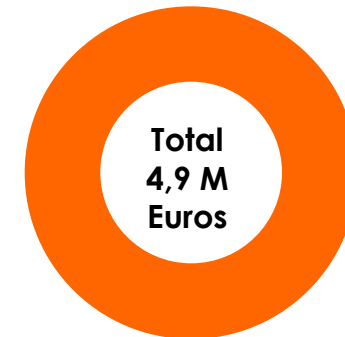
- La chute moyenne en valeur de ce segment est problématique: d'une part la situation de l'industrie en France, marquée par la délocalisation des entreprises et un chômage croissant, tend à faire baisser le volume des emplois des différentes branches, qui conduit mécaniquement à une baisse de commande des protections de la tête.
- Dans un même temps, la prise de conscience des employeurs comme des employés face à la nécessité de s'équiper ainsi qu'une meilleure application des normes de sécurité contribuent à l'accroissement du volume.
- En valeur, les prix varient selon les coûts des matières premières, du pétrole et de l'énergie.
- Le fabricant tend à se spécialiser davantage dans un casque spécifique et technique pour pouvoir affermir sa position sur le marché.
- La réglementation est beaucoup mieux acceptée par les utilisateurs et l'évolution des produits sur le plan du confort constitue incontestablement un élément clé.
- Les groupes cibles sont exigeants envers les fabricants, qui sont aujourd'hui de plus en plus à leur écoute afin de faire évoluer au mieux leurs produits et d'offrir une customisation adaptée si nécessaire.

Protection de la tête: Volume du marché en 2009 d'après lieu de fabrication et l'exportation française en M €* et en % - Base: Valeur

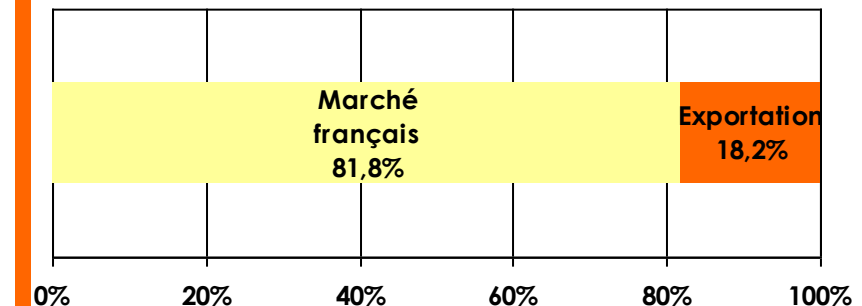
Marché français



Exportation incl. Réexportation



Relation Marché français / Exportation



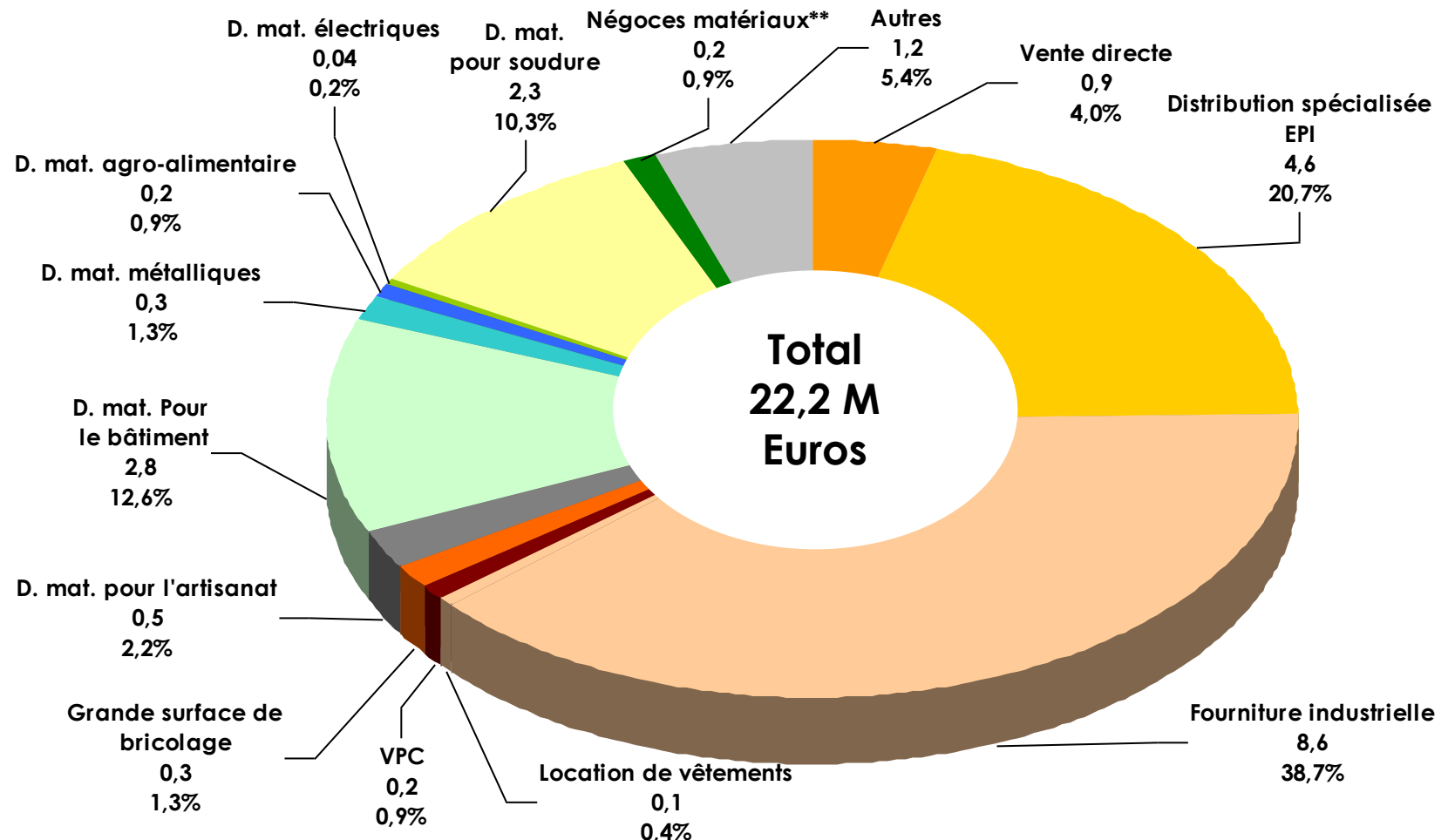
Protection de la tête: Remarques sur l'importation

- Compte tenu du faible potentiel du marché hexagonal, la plupart des grands fabricants sont actifs à l'échelle internationale.
- Ceci est aussi valable pour les fournisseurs d'autres pays européens qui à travers leurs succursales ou partenaires commerciaux interviennent sur le marché en commercialisant leurs propres produits.
- Les employés intérimaires et ceux du bâtiment se tournent généralement vers des produits bas de gamme.
- Les échanges commerciaux ont principalement lieu avec les pays voisins: le Royaume-Uni et l'Allemagne pour les produits haut de gamme et l'Espagne par exemple pour des produits plus basiques. L'importation de gros volume de produits à prix bas reste en effet peu rentable.

Protection de la tête: Remarques sur l'importation

- Le marché des casques pompiers reste le moins touché par l'importation des produits bas de gamme dans la mesure où ce type de produits doit répondre à certaines caractéristiques précises et que la vente de ces derniers, en France, est en grande majorité une vente directe.
- Le groupe innovateur de produits «casquettes anti-heurt» provient essentiellement d'Extrême-Orient.
- La part des produits européens sur ce segment du marché des EPI reste cependant significative.

Protection de la tête: Part de marché des canaux de distribution en 2009 en M €* et en % - Base: Valeur



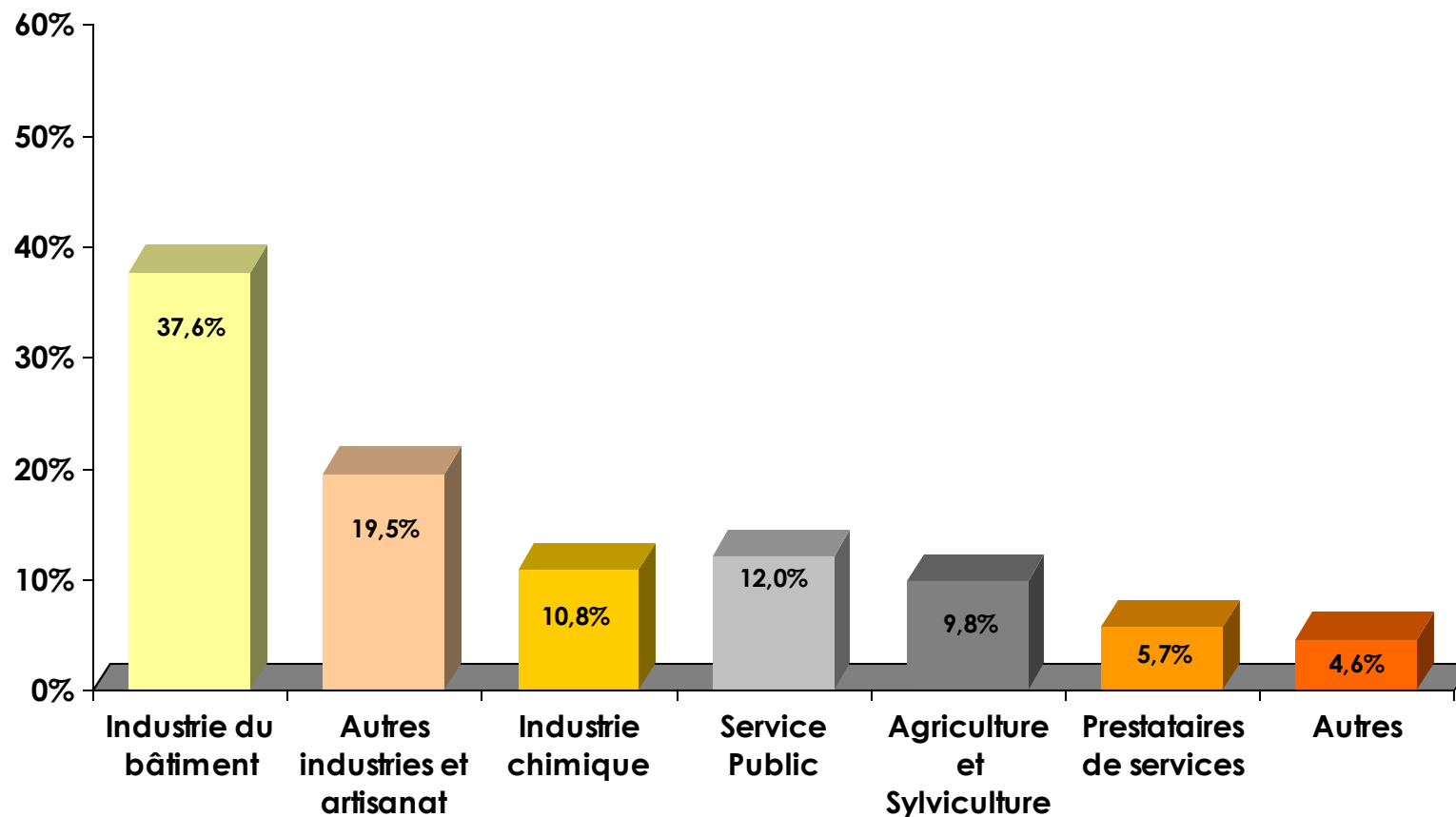
Protection de la tête: Remarques sur la distribution

- La part de marché du canal de distribution « vente directe» est restée stable, car cette distribution se concentre sur les grands donneurs d'ordre et fait l'objet de marchés importants, comme ceux de l'industrie, de la construction ou encore des télécoms.
- **Même si la vente à travers le management des pièces C chez les grands comptes détrône de plus en plus la vente directe, les efforts de démarche à mener pour l'acquisition ou la fidélisation d'une clientèle sont restés constants.**
- **La commercialisation des produits de protection de la tête par les distributeurs techniques et spécialisés tels que ceux pour le bâtiment et la soudure est assurée et représente des parts importantes de marché, puisque les principaux groupes cibles sont à trouver dans l'industrie et le secteur du bâtiment.**

Protection de la tête: Remarques sur la distribution

- La distribution est assez marquée par les distributeurs locaux qui jouent un rôle de proximité auprès des industries et maintiennent ainsi leur importance dans leur région.
- Particulièrement les fabricants des produits coûteux sont obligés de présenter aux acheteurs les avantages de leurs produits dans le confort et la sécurité, puisque la distribution offre ici la plupart du temps un support peu négligeable.
- Les loueurs de vêtements peinent à accroître leurs parts de marché dans le domaine de la protection de la tête, malgré leurs efforts soutenus.
- Les groupes internationaux implantés en France favorisent les fournisseurs/distributeurs qui peuvent livrer les mêmes produits à tous les sites.

Protection de la tête: Groupes cibles par branches en 2009 en %



Protection de la tête: Remarques sur les groupes cibles

- L'importance des groupes cibles est étroitement liée au nombre d'employés des différentes branches et de l'acceptation des produits: ainsi l'industrie automobile reste l'un des groupes cibles les plus importants.
- Les industries ont certes tendance à délocaliser mais elles s'équipent de mieux en mieux, en s'orientant vers du haut de gamme, ce qui permet de compenser en partie les pertes.
- Certains groupes cibles sont très bien équipés en France et n'offrent donc qu'un faible potentiel de renouvellement, comme les pompiers par exemple.
- L'industrie du bâtiment est fortement dépendante de la conjoncture.
- La nouvelle famille des casquettes anti-heurt dotées d'un design moderne a conquis des parts de marché dans les domaines de la logistique, de l'agro-alimentaire et des activités aéroportuaires.

Contenu

Marché global

Protection de la tête

Protection des yeux

Protection de l'ouïe

Protection des voies respiratoires

Protection des mains

Protection des pieds

Vêtements de protection

Protection antichute

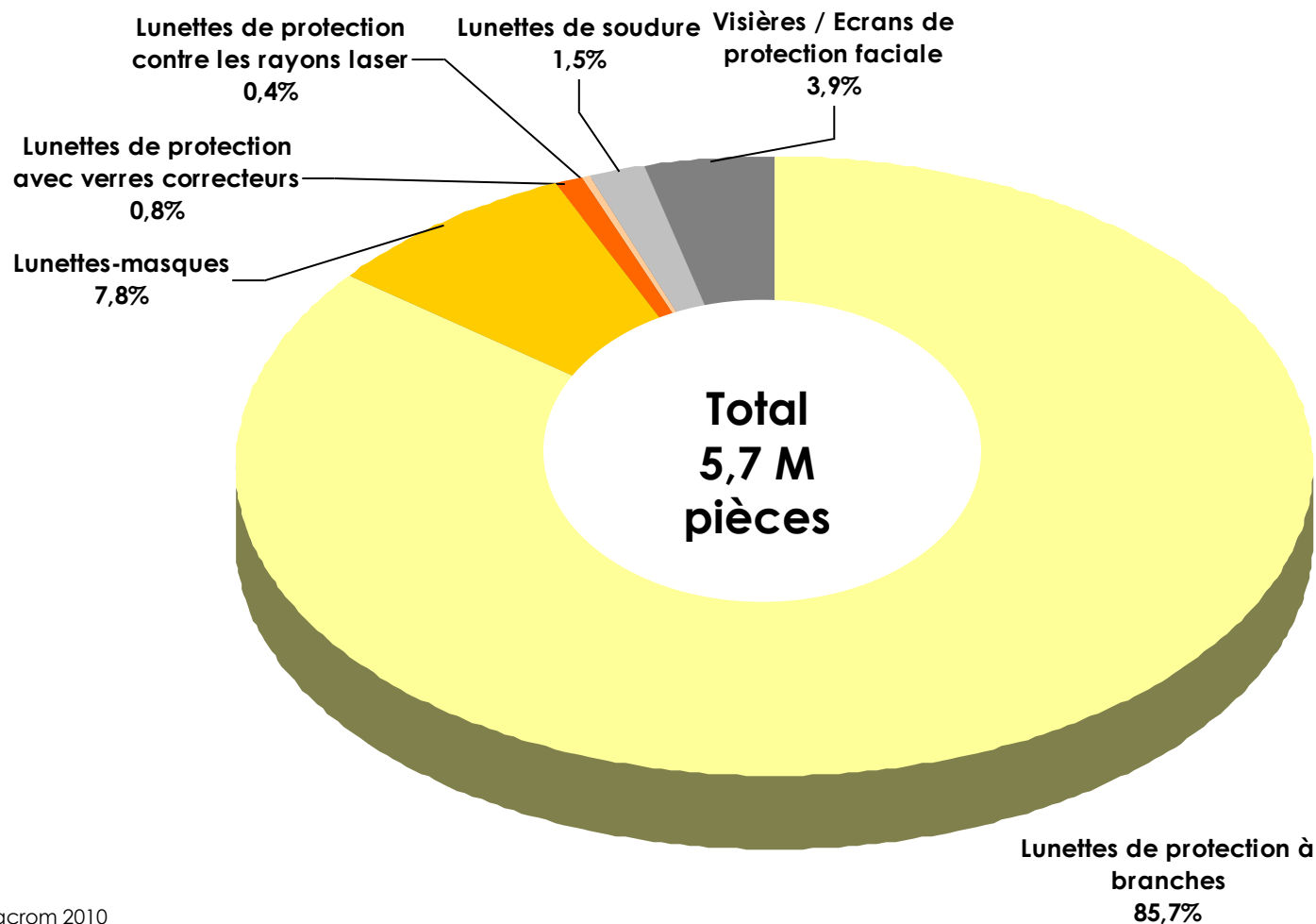
Protection des yeux: Caractéristiques du marché

- Le marché de la protection des yeux a été légèrement affecté par la crise. Ceci est dû au fait que la prise de conscience pour la protection des yeux a fortement augmenté au fil du temps et que l'on a pu observer une augmentation en volume de certains segments de produits, en particulier les lunettes-masques et les lunettes de protection avec verres correcteurs; ce dernier aspect étant probablement lié au nombre croissant d'employés vieillissants.
- En revanche, de fortes chutes de volume se retrouvent dans les lunettes de soudure et les visières, ces produits étant essentiellement utilisés dans des champs économiques fortement impactés par la crise.
- La tendance actuelle se porte davantage sur des produits au look sportif ou des lunettes de soleil pour les travaux en extérieur, pour lesquelles le sud de la France représente un potentiel important.
- L'évolution des consciences face aux risques encourus, le renforcement des contrôles et une forte inclination des acheteurs pour des produits restructurés caractérisent donc le marché 2009. Un marché sur lequel les fabricants parviennent difficilement à imposer l'augmentation de leurs coûts de production.

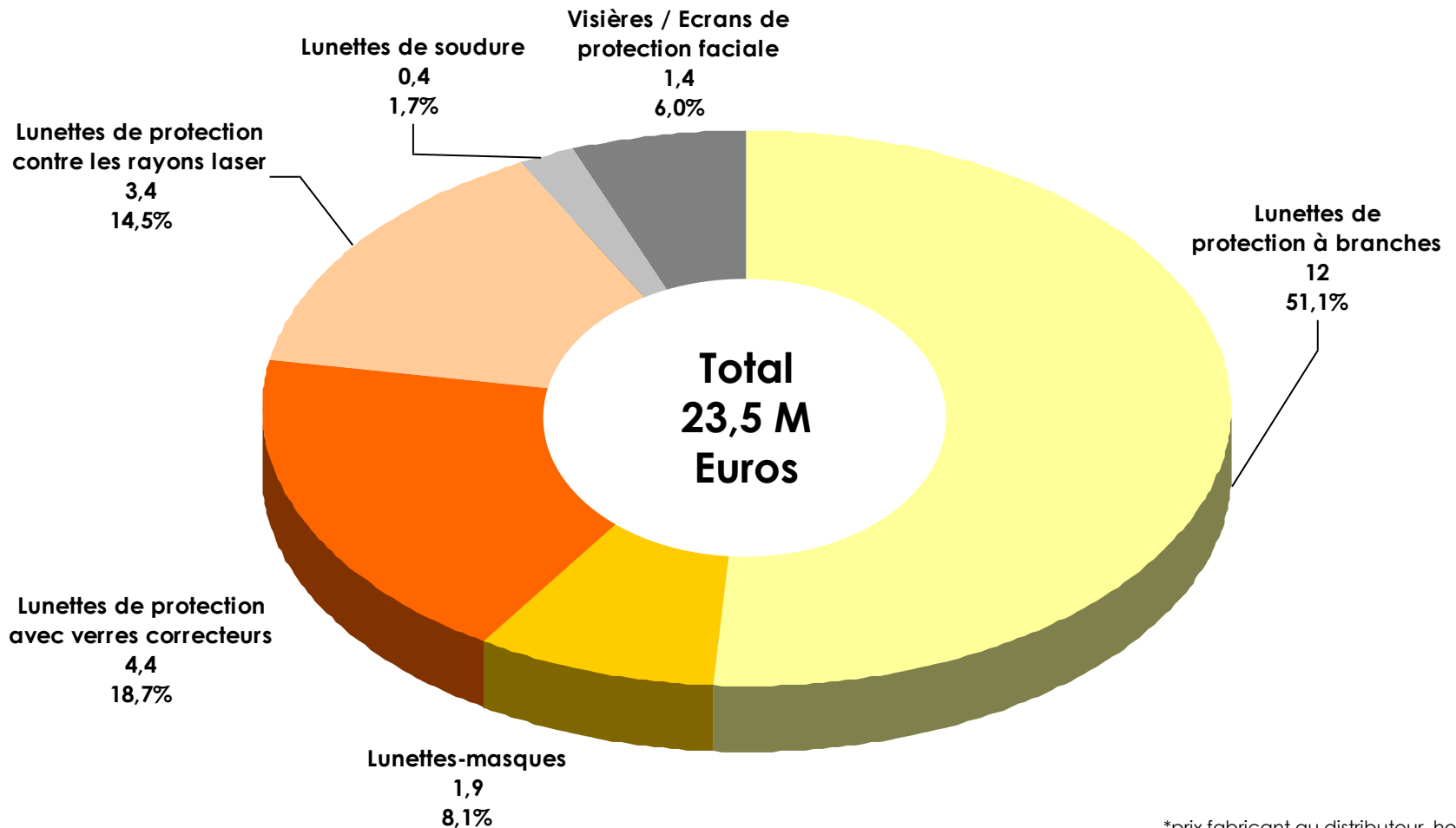
Protection des yeux: Caractéristiques du marché

- La polarisation du marché entre les marques qui élaborent des produits high-tech et les fournisseurs asiatiques, plus axés sur le bas de gamme, se poursuit.
- L'utilisateur final veut également plus de confort, de design et de complémentarité avec les autres accessoires d'équipement de protection.
- En conséquence, les fabricants ont déployé de gros efforts pour améliorer la forme de leurs produits et leur adaptation à la morphologie des visages.
- Grâce à l'obligation du port d'une protection des yeux sur tous sites présentant un danger et non plus uniquement en présence de machines, ce marché semble donc pouvoir bénéficier d'un potentiel de développement non négligeable.

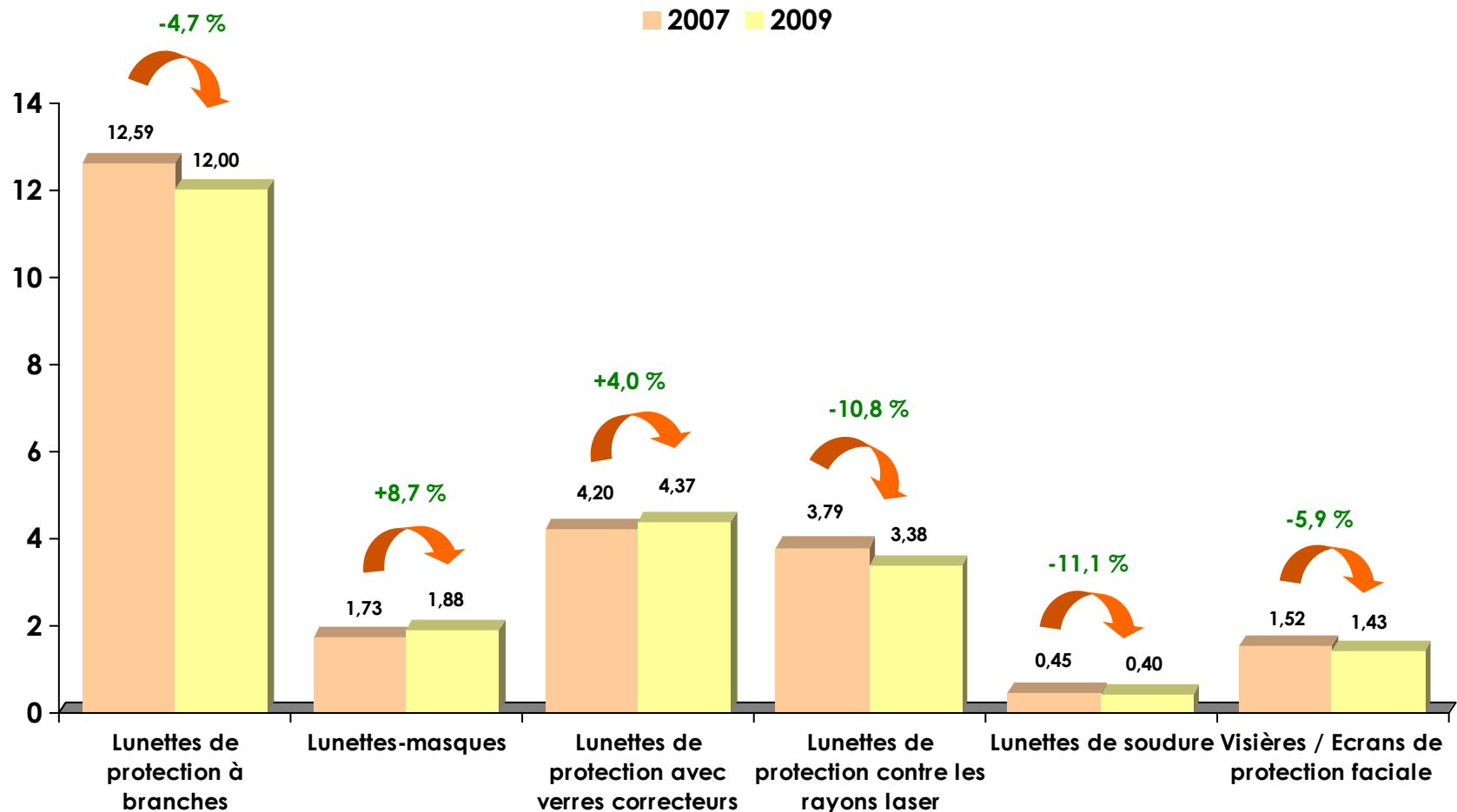
Protection des yeux: Volume du marché en 2009 par groupes de produits en % Base: Quantité



Protection des yeux: Volume du marché en 2009 par groupes de produits en M €* et en % - Base: Valeur

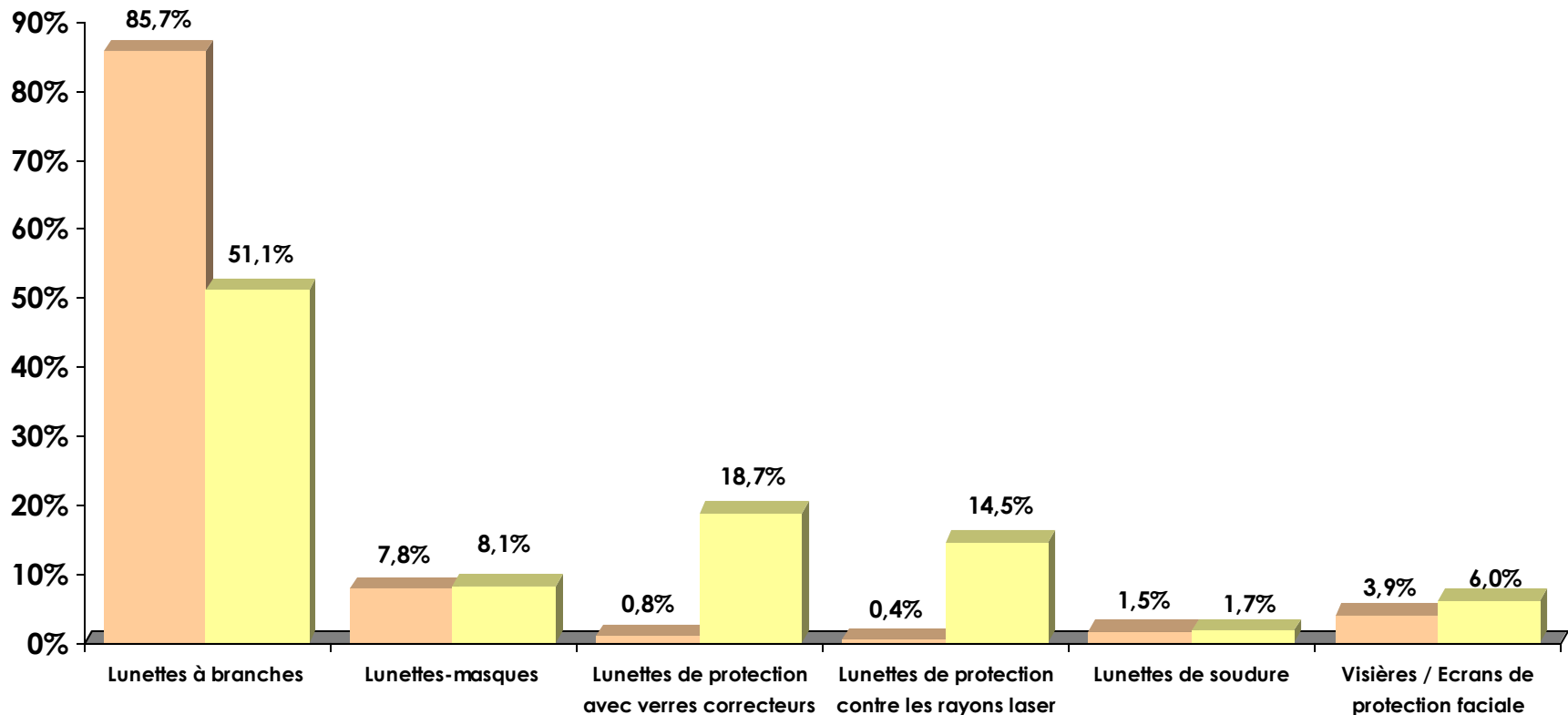


Protection des yeux: Développement 2007 à 2009 (Valeur) en % et en M. €

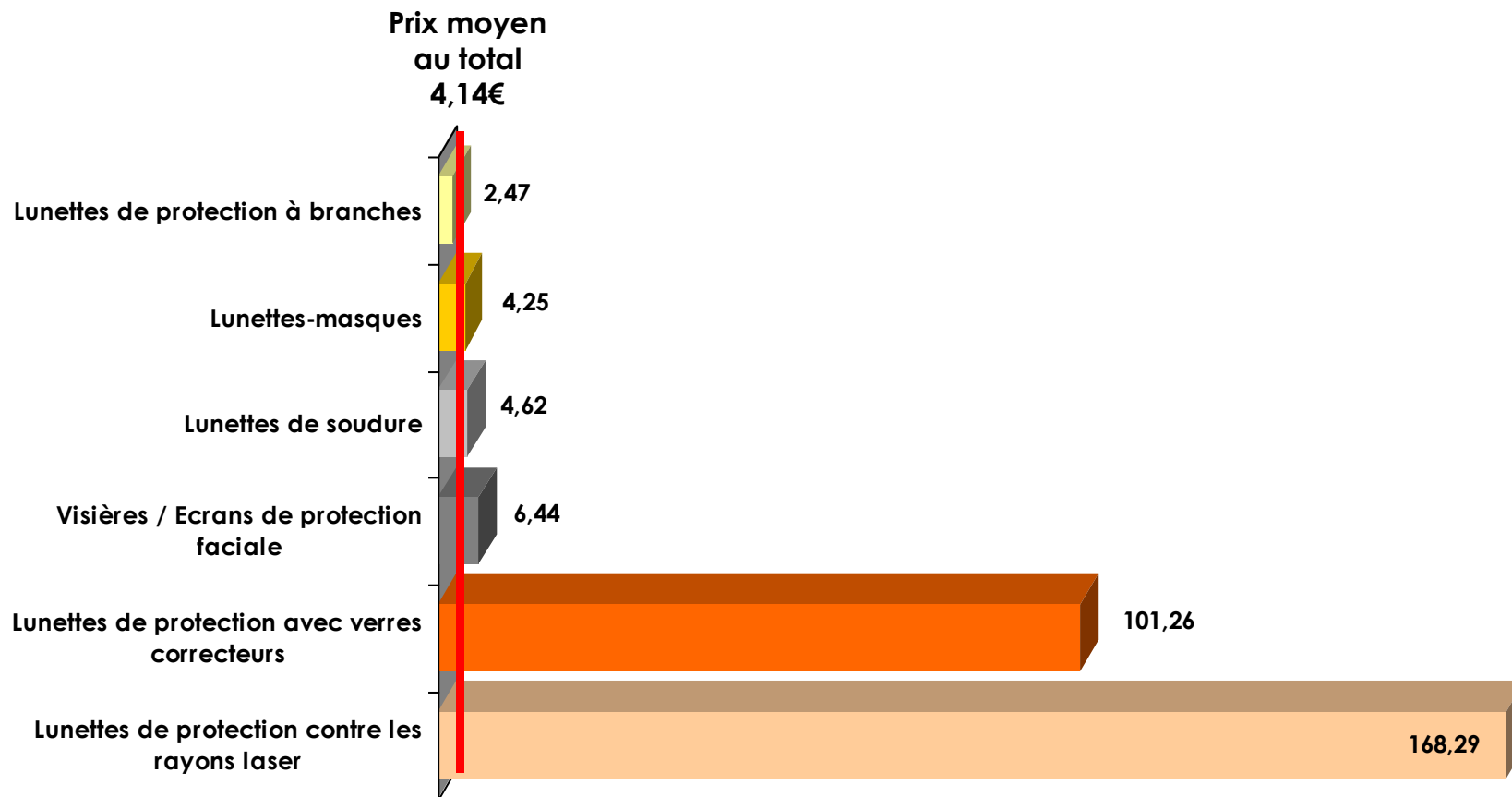


Protection des yeux: Part des groupes de produits sur le volume du marché en 2009 par quantité et valeur en %

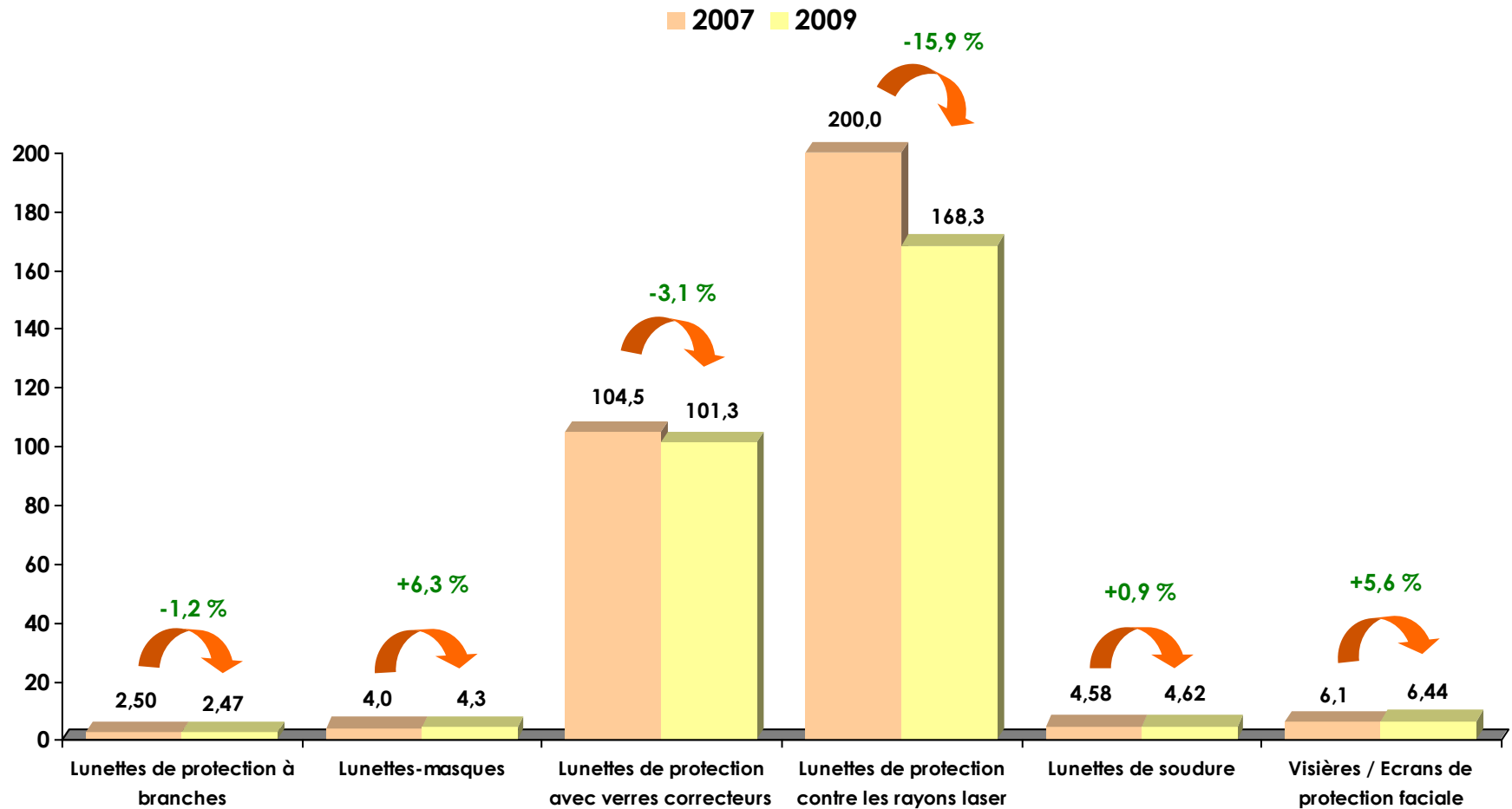
Quantité Valeur



Protection des yeux: Prix moyen au total et par groupes de produits en €*



Protection des yeux: Développement 2007 à 2009 Prix moyen en % et en €



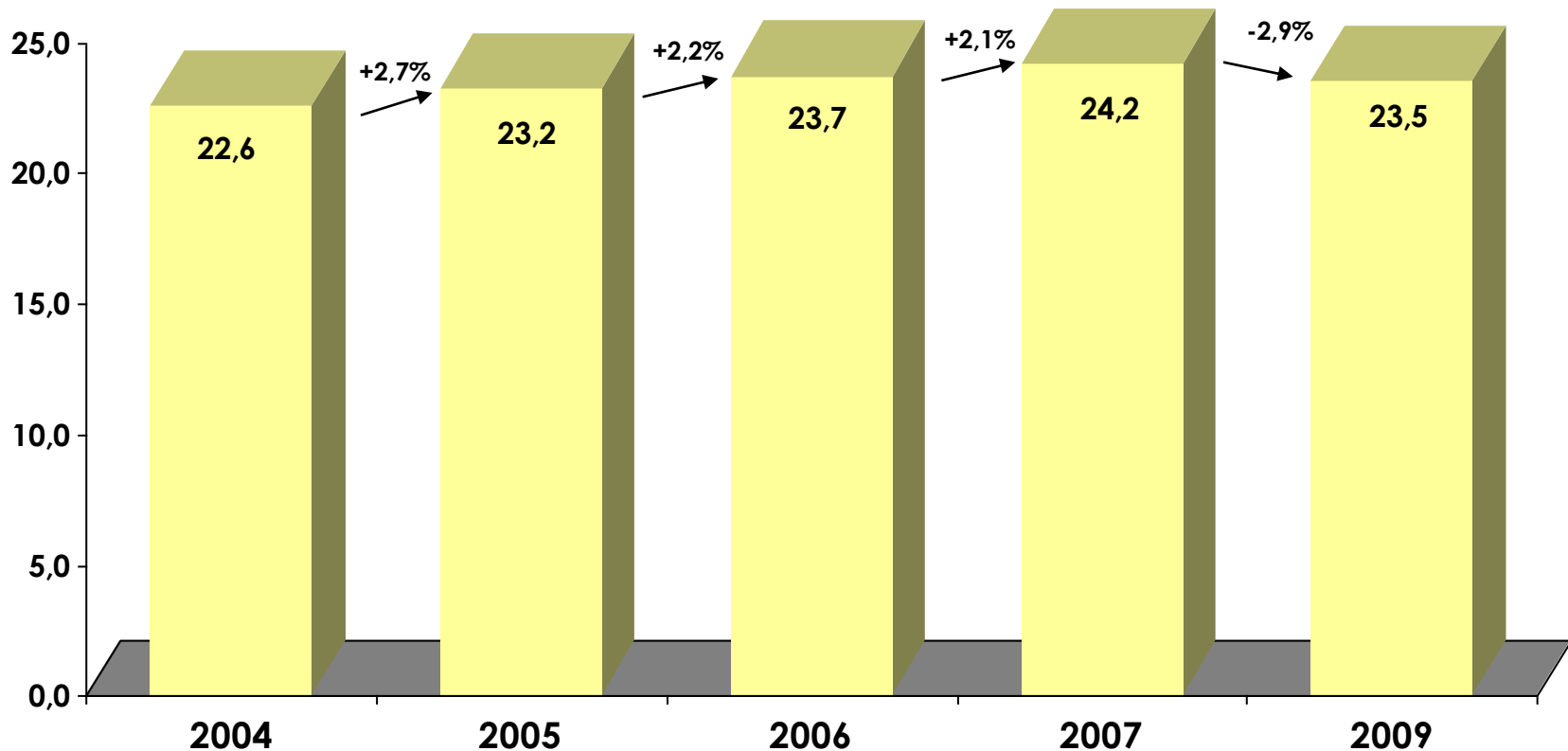
Protection des yeux: Remarques sur les segments

- Le segment des lunettes à branches (y compris lunettes pour visiteurs) reste le plus important sur le marché en raison du large éventail d'utilisateurs touchés.
- Les prix moyens des lunettes à branches ont relativement baissé à cause de la concurrence induite par l'importation de produits bas de gamme provenant d'Asie. De fait, l'amélioration perceptible des produits asiatiques du point de vue de l'esthétique et du confort (lunettes ajustables par exemple), affermit la concurrence sur le marché.
- Le segment des lunettes de protection à verres correcteurs s'est développé en volume au cours du temps dû au vieillissement des salariés. Les lunettes-masques qui sont partiellement portés au-dessus de ses propres lunettes profite toutefois aussi du vieillissement des salariés, mais moins fortement.
- Les lunettes de protection à verres correcteurs se subdivisent en deux groupes: les produits unifocaux et bifocaux. Le prix des lunettes bifocales et plus particulièrement des verres progressifs est largement supérieur à celui de simples lunettes correctrices. De par leur coût élevé, les lunettes de protection à verres correcteurs sont surtout fournies aux employés qui font un travail minutieux ou de longue durée et pour qui la superposition lunettes correctrices-lunettes masques est soit déconseillée, soit inenvisageable.
- Les lunettes correctrices « classiques » peuvent être communément portées sous des lunettes-masques, les lunettes de protection à verres correcteurs peuvent donc être considérées comme des produits de substitution.

Protection des yeux: Remarques sur les segments

- **Les lunettes de soudure ont connu moins de vente de par la crise et d'autre part une délocalisation dans le domaine des casques automatiques qui sont à retrouver dans le segment de la protection de la tête.**
- L'acceptation des lunettes de protection contre les rayons X/Laser a encore progressé comme cela était prévisible.
- Néanmoins, le prix moyen de ces lunettes de protection contre les rayons X/Laser a fortement baissé sur un marché où la concurrence s'accroît.
- Un fort décalage au niveau des prix se produit entre les lunettes-Laser en verre et celles en matière plastique. Les lunettes en verre qui représentent environ un quart du marché, **se situent dans les facteurs 8 –10 au dessus des lunettes en matière plastique.**
- Les lunettes-masques ont la particularité de cercler la région orbitale et offrent ainsi une étanchéité parfaite au milieu environnant. Elles seront donc préconisées en présence de risques chimiques.
- Les écrans faciaux ont la particularité de protéger les yeux mais aussi le visage et le cou.

Protection des yeux: Évolution du marché de 2004-2009 en M €*

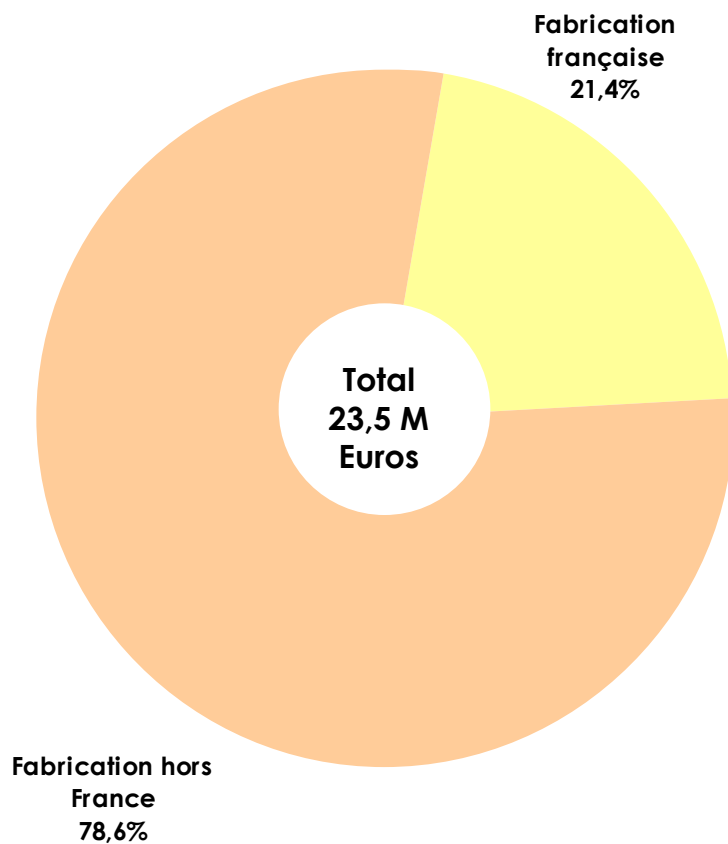


Protection des yeux: Remarques sur l'évolution du marché

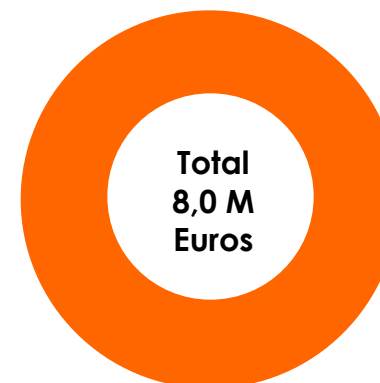
- En volume, le marché des protections des yeux ressort donc en baisse, à l'exception des lunettes de protection à verres correcteurs. Le marché est en effet marqué par une personnalisation et une adaptation maximale du produit à l'utilisateur.
- On peut mettre le caractère « léger » de ce fléchissement du marché de la protection des yeux sur le compte là-aussi d'une prise de conscience de l'utilité de ces produits par l'utilisateur final.
- **La faible évolution des tarifs malgré les importations fortes d'Asie et des produits de marque de distributeur(MDD) est par conséquent due à la hausse des matières premières et du coût de transport.**
- Les évolutions observables de ce marché se situent en 2009 dans le domaine du confort (branches ajustables, meilleure répartition du poids) et ce dernier est aujourd'hui très marqué par les efforts consentis par les fabricants dans le domaine de l'esthétique.
- Une forte polarisation du marché entre les produits high-tech et ceux « de masse » (orientés sur les prix) se poursuit même si un Trading-up axé sur la qualité et la recherche d'un aspect « fashion » est largement observable.
- Grâce à la sensibilisation croissante des utilisateurs, l'évolution des réglementations pour le port de protection, et la croissance du secteur des protections pour visiteurs, le volume des ventes ne devraient pas pâtir des pertes d'emplois consécutives aux effets de la crise.

Protection des yeux: Volume du marché en 2009 d'après lieu de fabrication et l'exportation française en M €* et en %- Base: Valeur

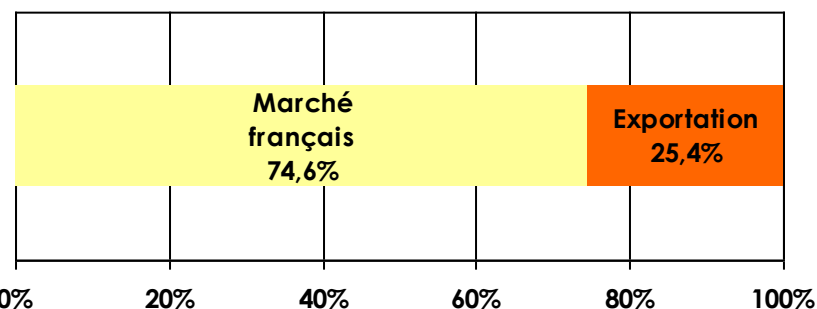
Marché français



Exportation incl. Réexportation



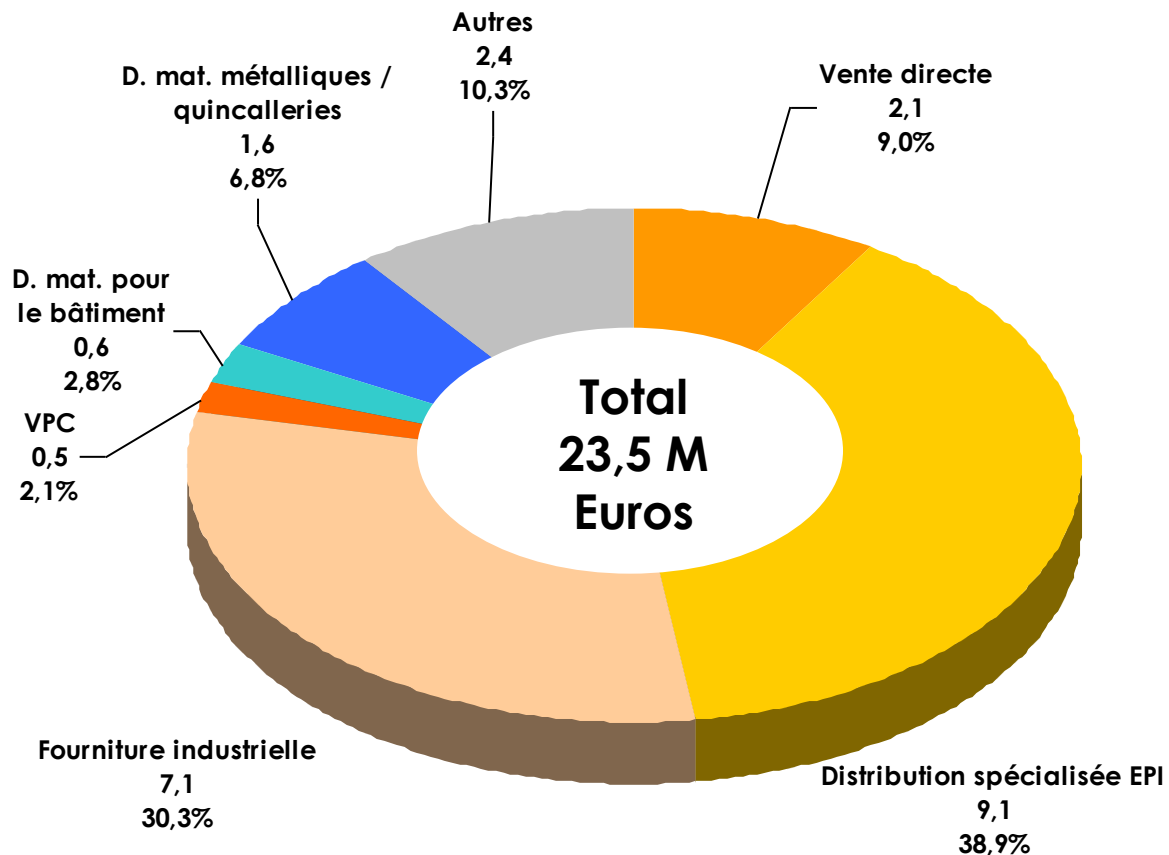
Relation Marché français / Exportation



Protection des yeux: Remarques sur l'importation

- Le marché est très marqué par l'importation du fait que les produits des grands fabricants de marque, comme les produits à bas prix, sont fabriqués à l'étranger et plus particulièrement en Asie.
- Les importations asiatiques bas de gamme (plus particulièrement de Taïwan et de Chine) concernent essentiellement le marchés des lunettes à branches et des lunettes masques.
- Malgré la hausse des coûts de transport et des matières premières au fil du temps, les fabricants français élaborent ou achètent davantage les produits finis dans leurs propres usines, basées à l'étranger. De même, les montures pour les lunettes à verres correcteurs sont de plus en plus produites en Asie.
- La majeure partie de la production française est basée sur les lunettes de protection à verres correcteurs dont seules les armatures sont des produits d'importation.

Protection des yeux: Part de marché des canaux de distribution en 2009 en M €* et en % - Base: Valeur



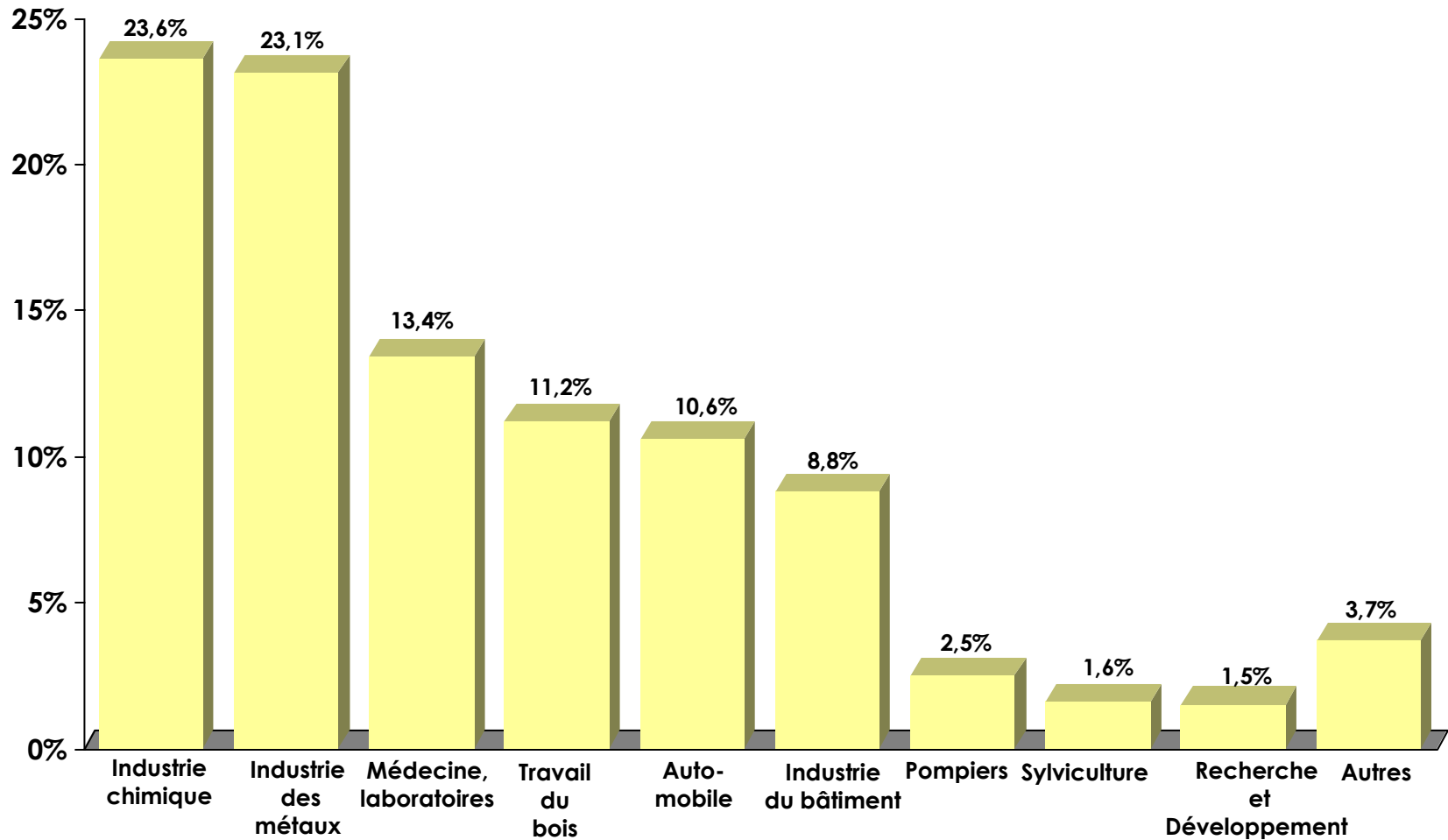
Autres:

Location de vêtements	0,3	1,1%
Grande surface de bricolage	0,4	1,5%
D. mat. pour l'artisanat	0,3	1,3%
D. mat. agro-alimentaire	0,4	1,8%
D. mat. électriques	0,2	0,9%
D. mat. pour soudure	0,2	0,9%
Négoces matériaux**	0,1	0,3%
Autres	0,6	2,5%

Protection des yeux: Remarques sur la distribution

- La vente directe ne représente qu'une faible part de la distribution des produits pour la protection des yeux. Ceci est dû au fait que ces produits n'ont qu'un faible besoin d'information ou de recommandation, à l'exception des lunettes de protection à verres correcteurs et des lunettes spéciales pour la médecine et la recherche.
- Le marché est marqué par les distributeurs régionalement proches des clients, qui adoptent de plus en plus la fonction de dépôt.
- Le segment des lunettes à verres correcteurs est plus fortement marqué par la vente directe puisqu'une correction individuelle réussie passe obligatoirement par un contact direct. Cependant, ce contact ne doit pas nécessairement avoir lieu avec les fabricants.
- Beaucoup de produits de ce segment sont débités par la distribution pour matériaux métalliques en vertu des risques potentiels élevés liés à ce type de produits.
- Les potentiels de distribution à travers les distributeurs de matériaux pour le bâtiment et l'artisanat ne sont toujours pas encore entièrement exploités, du fait que dans ce segment le taux de port d'un équipement de protection est encore relativement faible.

Protection des yeux: Groupes cibles par branches en 2009 en %



Protection des yeux: Remarques sur les groupes cibles

- Les principaux groupes cibles pour les protections des yeux dites classiques comme les lunettes à branches, les lunettes masques, et les lunettes à verres correcteurs, se trouvent dans la chimie, dans l'industrie du bois, et dans celle des métaux.
- L'industrie du bâtiment représente certes un groupe important mais trop peu d'employés sont équipés par manque de sensibilisation envers les risques encourus. Il représente donc un potentiel de développement relativement important, à l'instar de celui de l'artisanat.
- Les lunettes de protections contre les rayons laser et rayons X sont surtout employées dans les secteurs de la médecine, des laboratoires, de la recherche et du développement.
- En raison de la technicité croissante de la production, l'industrie offre également des perspectives fructueuses aux lunettes de protection contre les rayons X et laser.
- Les écrans faciaux sont principalement utilisés par les pompiers, les sylviculteurs, et les soudeurs car ils offrent une protection plus large du visage et du cou.

Contenu

Marché global

Protection de la tête

Protection des yeux

Protection de l'ouïe

Protection des voies respiratoires

Protection des mains

Protection des pieds

Vêtements de protection

Protection antichute

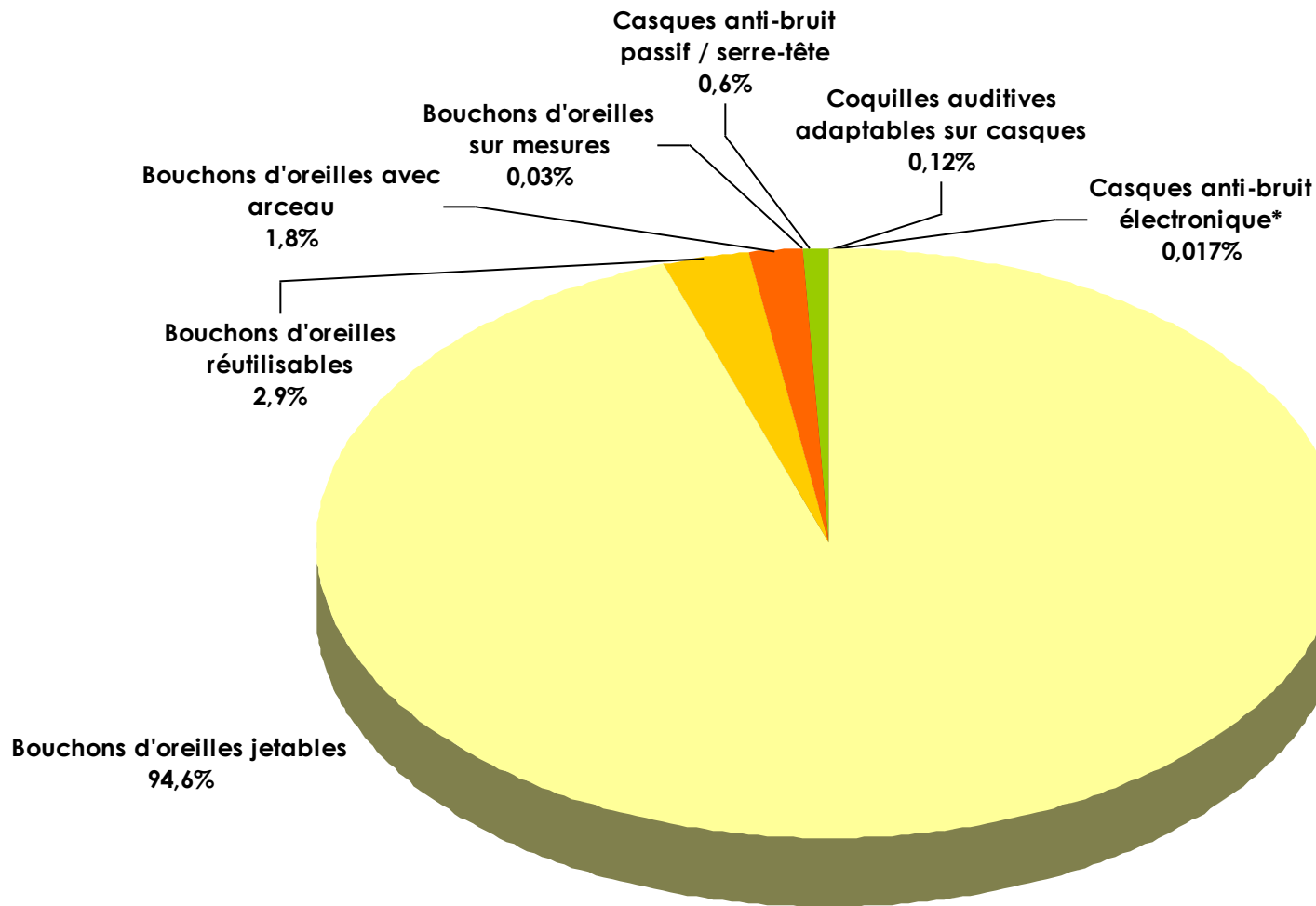
Protection de l'ouïe: Caractéristiques du marché

- Le marché de la protection auditive a connu un développement différent selon ses segments. Les différents bouchons d'oreilles, qui sont employés dans le secteur industriel ont diminués de 3-5% en comparaison à l'année 2007.
- Toutefois cet abaissement du marché en volume par rapport au niveau de 2007 reste plutôt modéré.
- L'augmentation des prix en début d'année 2008, afin de combler en partie la hausse des frais de production sur le marché s'est stabilisé durant la crise.
- Le segment des coquilles auditives adaptables sur casques a perdu énormément en valeur, vu que d'une part les volumes de ces produits sont à la baisse et que, d'autre part, les prix moyens ont fortement baissés en raison de la forte importation des produits bas de gamme d'Asie.
- Les bouchons d'oreilles sur mesure ont connu une croissance positive, même si ce marché reste faible en comparaison de celui des pays du BENELUX, par exemple.
- Après une augmentation évidente des ventes en 2008 liée à une prescription réglementaire accrue et à une meilleure situation économique, le marché de la protection de l'ouïe a chuté en volume en 2009, mais on peut estimer qu'il conserve, en dépit de ce recul, des fondamentaux relativement sains.

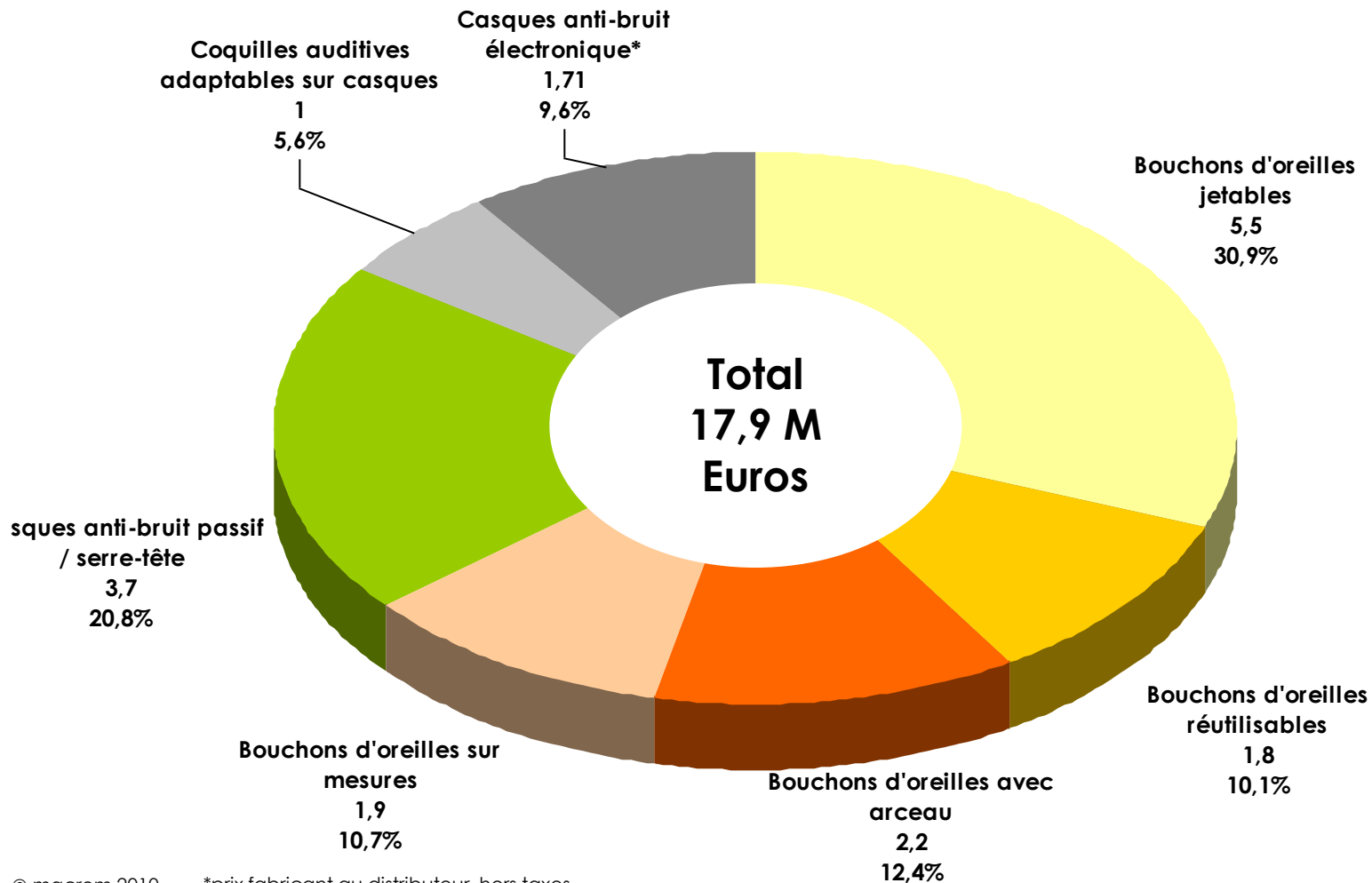
Protection de l'ouïe: Caractéristiques du marché

- Le marché de la protection auditive a profité de l'importante campagne de prévention de la médecine du travail «Halte au bruit».
- Les pertes des sources de bruits dans les branches classiques due aux délocalisations et aux restructurations d'entreprises ont jusqu'ici été compensées par des secteurs qui n'étaient jusque là pas encore équipés.
- Le potentiel d'utilisateurs à pourvoir est toujours difficile à évaluer car le nombre de personnes exposées au bruit est encore très sous-estimé, et ce notamment par le fait que les conséquences d'une exposition au bruit restent difficile à évaluer à un instant T.
- Les bouchons moulés sur mesure sont des produits de substitution à toutes les autres protections auditives, pour lesquelles, en parallèle du prix, les facteurs de confort et de design restent primordiaux. Du fait de leur coût relativement élevé, les employeurs s'orientent principalement vers ces produits pour leurs employés les plus qualifiés et les plus stables.
- Le bruit est une source de danger plurielle et ne touche pas uniquement le secteur de l'industrie mais également l'ensemble des prestataires de services. Les dangers liés au bruit ont longtemps été sous-estimés font aujourd'hui l'objet d'une attention accrue des préventeurs et de la puissance publique.

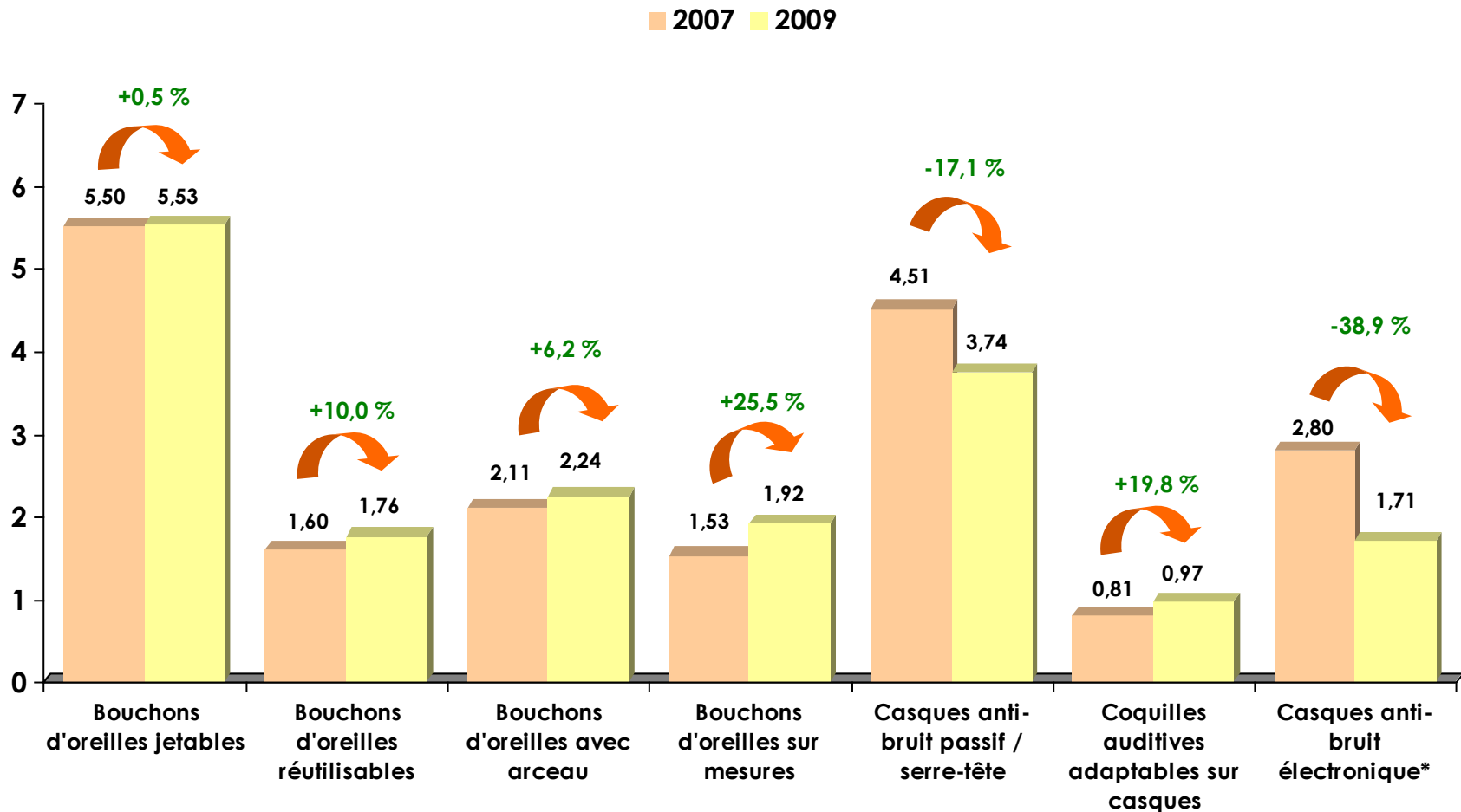
Protection de l'ouïe: Volume du marché en 2009 d'après les groupes de produits en % - Base: Quantité



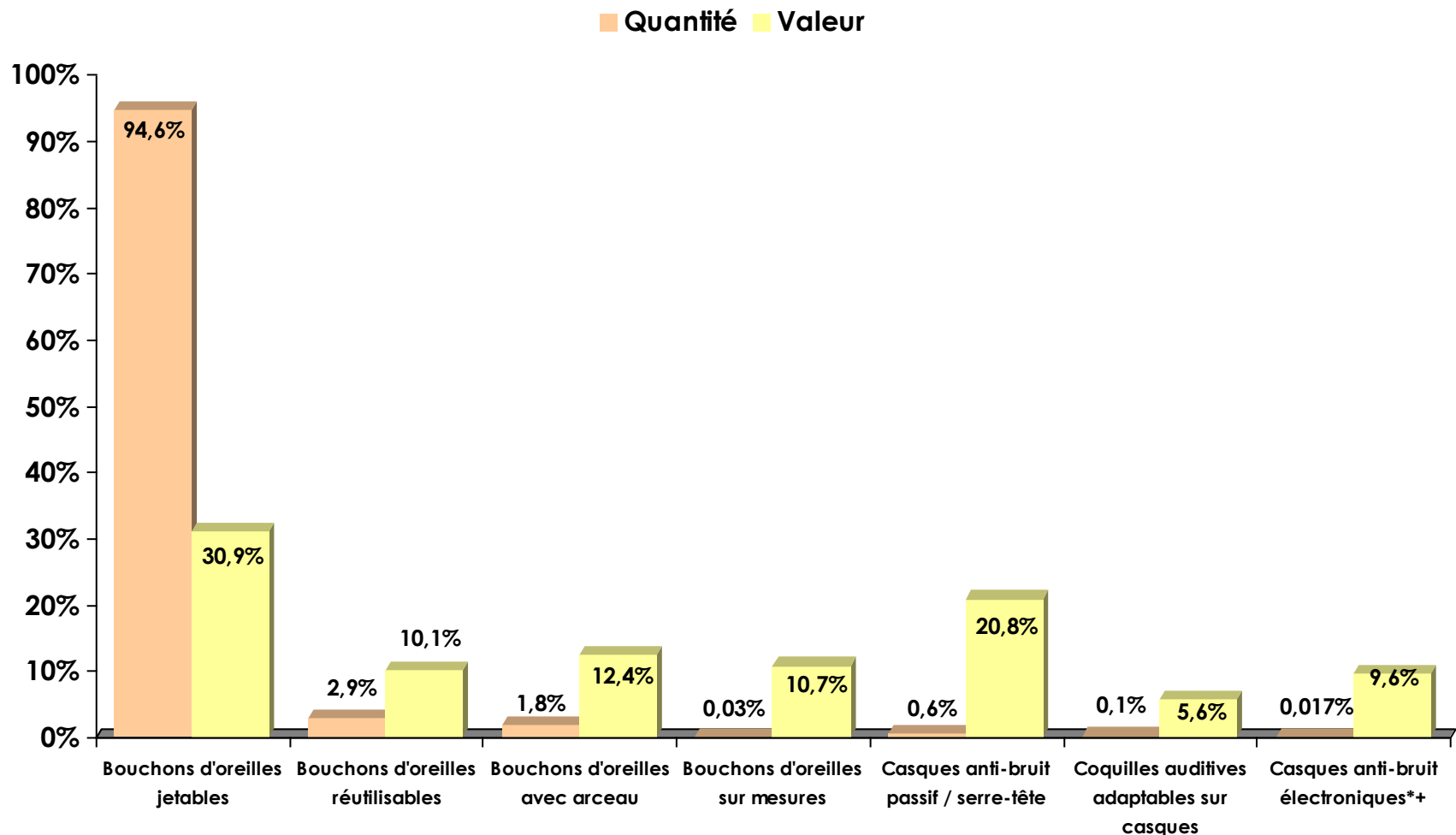
Protection de l'ouïe: Volume du marché en 2009 d'après les groupes de produits en M €* et en % - Base: Valeur



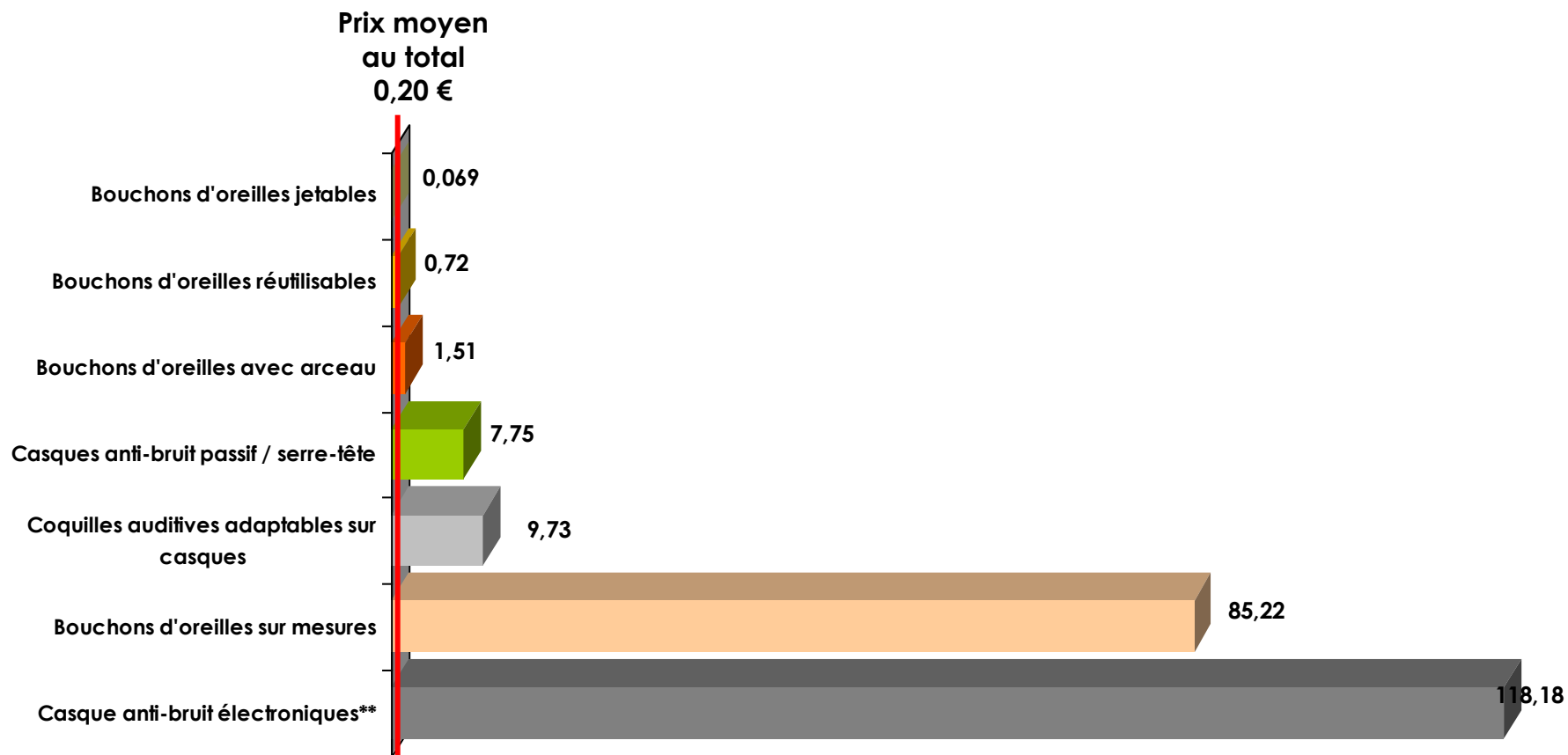
Protection de l'ouïe: Développement 2007 à 2009 (Valeur) en % et en M. €



Protection de l'ouïe: Part des groupes de produits sur le volume du marché en 2009 d'après la quantité et la valeur en %

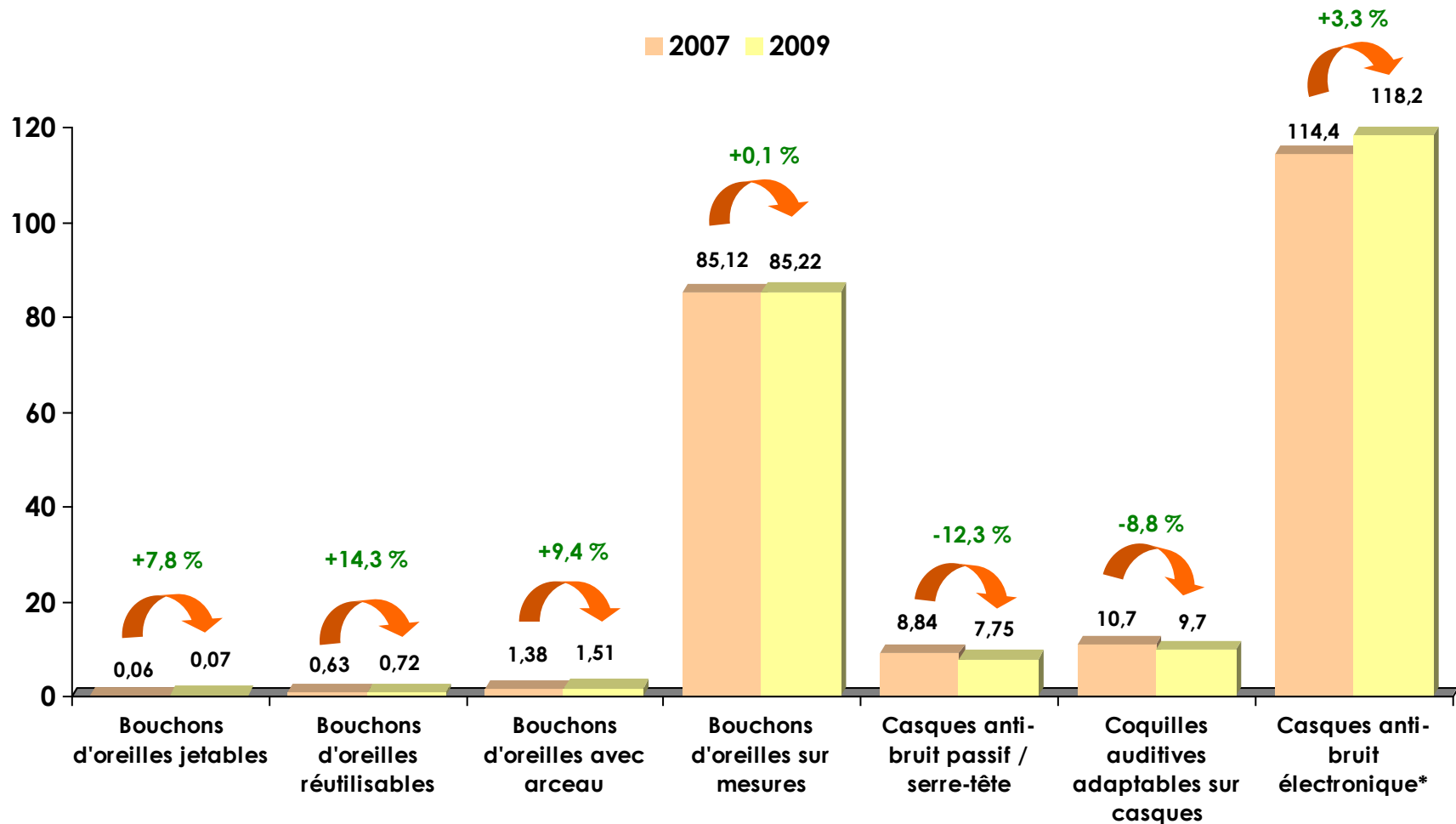


Protection de l'ouïe: Prix moyen en 2009 au total et par groupes de produits en €* au total et par groupes de produits en €* au total et par groupes de produits en €*



Protection de l'ouïe: Développement 2007 à 2009

Prix moyen en % et en €



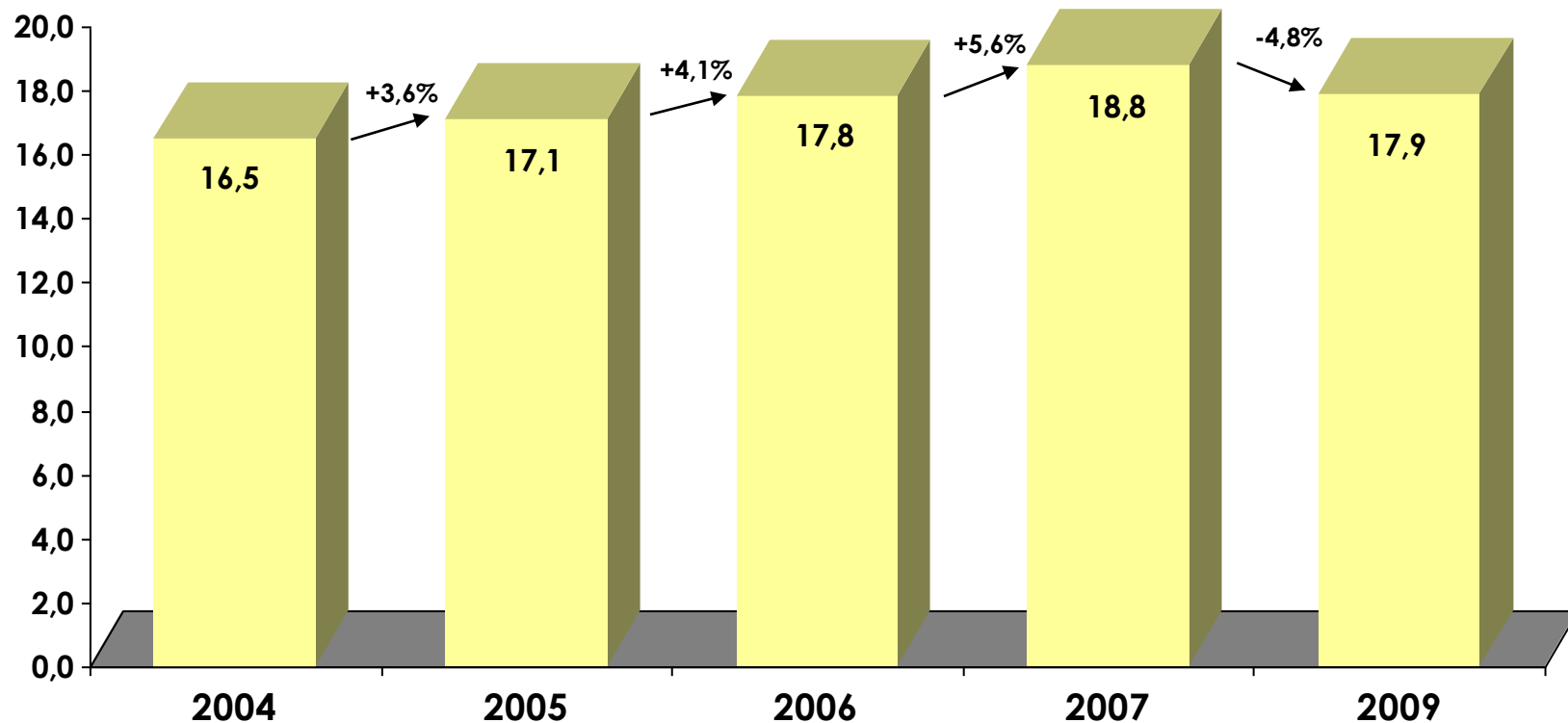
Protection de l'ouïe: Remarques sur les segments

- Tandis que les prix dans le segment des bouchons d'oreilles ont connu une augmentation; les autres segments du marché ont connu un tassement due en majeure partie à la concurrence intense des produits bas de gamme provenant d'Asie.
- Les bouchons d'oreilles jetables dominant évidemment le marché en quantité et en valeur: ils sont traditionnellement utilisés dans divers secteurs de la production.
- L'installation de systèmes de distribution de bouchons d'oreilles a stimulé les ventes de bouchons jetables grâce au côté pratique de la mise à disposition.
- Le coût de transport des bouchons d'oreilles (du fait de leur taille et de leur poids réduits) reste un facteur relativement peu impactant.
- **Le segment des casques antibruit est marqué par les fabricants sur le domaine des prix bas et moyens.**

Protection de l'ouïe: Remarques sur les segments

- Les bouchons d'oreilles réutilisables et les bouchons d'oreilles avec arceau ont connu un recul moins sensible et ont bénéficié du fait que les clients ont souvent recours à ce type de produit pour des raisons liées leurs vertus environnementales présumées (préservation des ressources).
- Les casques de communication sont subdivisés en 2 catégories. D'une part, la catégorie des casques « receive only », où la communication est saisie passivement à travers un combiné.
- D'autre part, la catégorie des casques „communication entière“, où un microphone est intégré au casque.
- **Le segment des casques antibruit est marqué par les fabricants sur le domaine des prix bas et moyens.**

Protection de l'ouïe: Évolution du marché de 2004-2009 en M €*

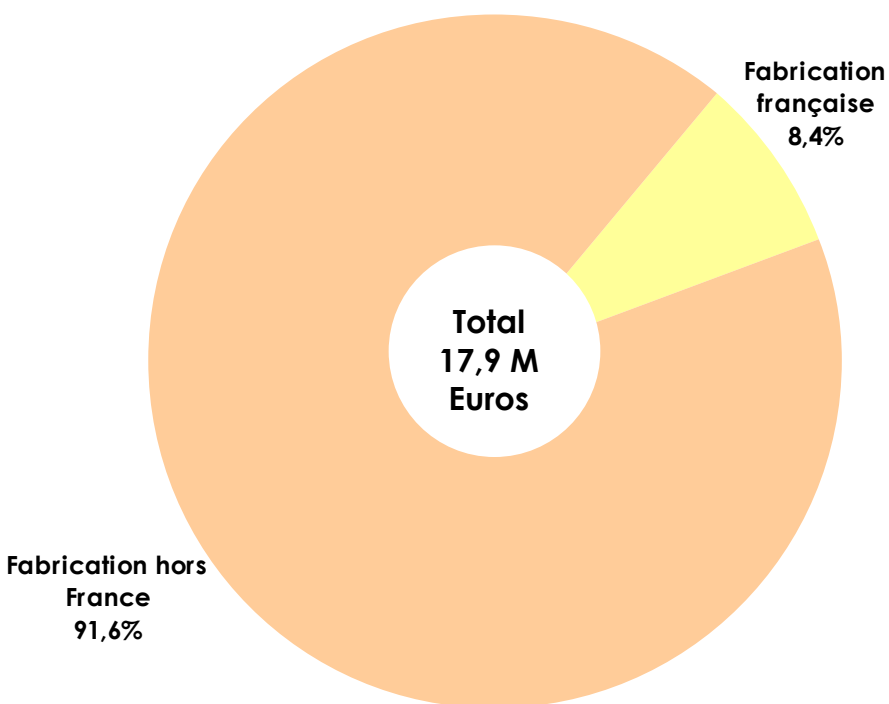


Protection de l'ouïe: Remarques sur l'évolution du marché

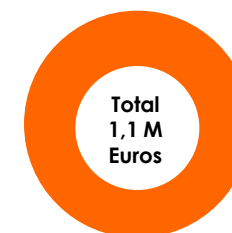
- Une décroissance relative du marché de la protection de l'ouïe.
- Relative car certains segments de produits ont subi une augmentation des prix.
- La faible décroissance du volume de ce marché s'explique principalement par la sensibilisation croissante des utilisateurs finaux aux risques liés à une exposition aux environnements bruyants.
- Sur la période des 3 prochaines années, on peut donc spéculer sur le potentiel de croissance de ce marché car il reste des personnes à équiper et que l'évolution des réglementations tend à renforcer la prescription de ces EPI.
- De par l'abaissement du seuil de décibel à 80dB, le potentiel théorique à pourvoir est toujours de l'ordre de 100%. Cependant il est nécessaire de soustraire de ce nouveau potentiel les utilisateurs déjà protégés individuellement, ceux exposés mais pour qui les nuisances sonores ont été diminuées à la source, et les pertes d'emplois résultant des délocalisations.

Protection de l'ouïe : Volume du marché en 2009 d'après lieu de fabrication et l'exportation française en M €* et en % - Base: Valeur

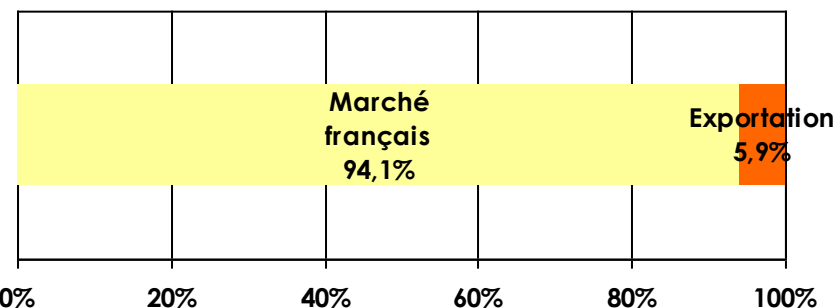
Marché français



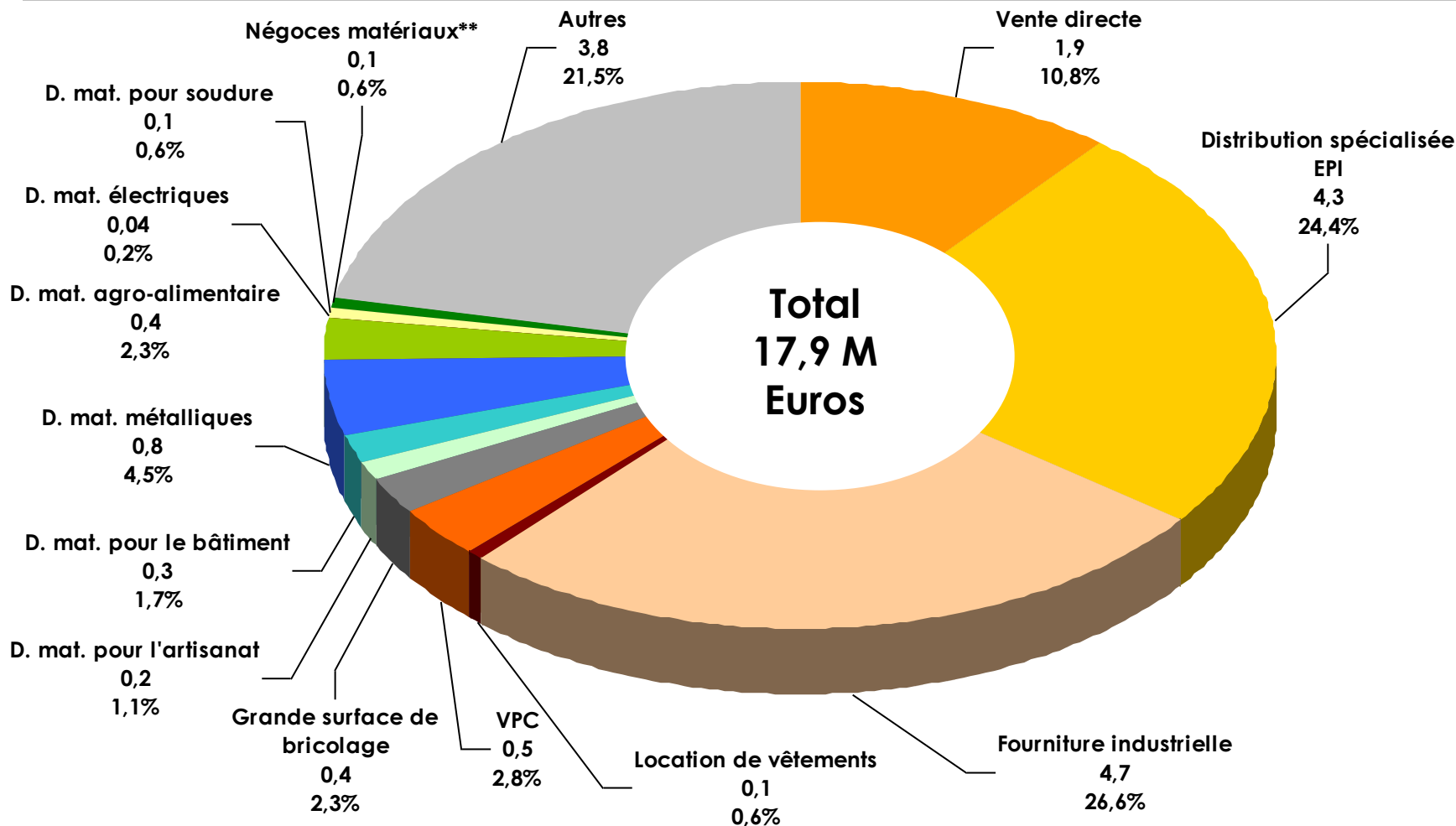
Exportation incl. Réexportation



Relation Marché français / Exportation



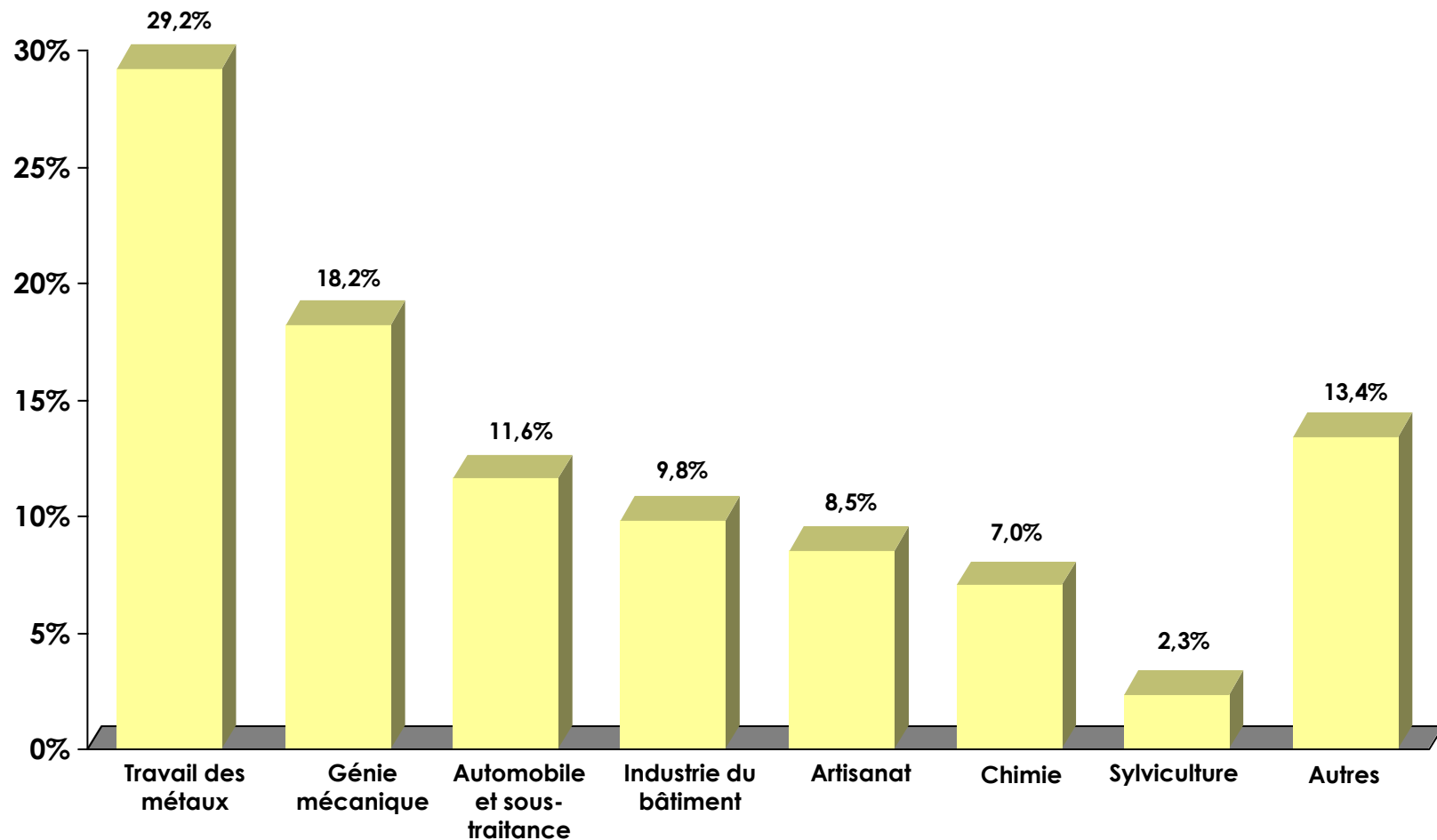
Protection de l'ouïe: Part de marché des canaux de distribution en 2009 en M €* et en % Base: Valeur



Protection de l'ouïe: Remarques sur la distribution

- Les réseaux de distribution, autres que la vente directe, dominent très nettement le marché. Ceci est dû aux achats des grands comptes notamment sur les bouchons d'oreilles sur mesures dans le domaine de l'industrie.
- Une tendance générale visant à concentrer les distributeurs, notamment pour les grands comptes contribue de surcroît à diminuer la part de marché des ventes directes.
- Les distributeurs de matériaux pour l'artisanat et de matériaux métalliques dominent donc le marché.
- L'insuffisance constatée de la protection contre le bruit dans le domaine de la construction, devrait permettre, à terme, aux distributeurs spécialisés dans ce domaine d'améliorer leur position sur ce marché.
- Des exigences importantes sont imposées aux fournisseurs en terme de conseil lors de la recherche d'une protection de l'ouïe la plus adéquate avec le poste de travail et de nombreuses entreprises commerciales proposent ces conseils aujourd'hui.
- Il convient de noter qu'une partie importante des casques antibruit actifs est distribuée davantage via le commerce électronique.

Protection de l'ouïe: Groupes cibles par branches en 2009 en %



Protection de l'ouïe: Remarques sur les groupes cibles

- Les groupes cibles à destination des protections de l'ouïe sont largement dispersés, en ce sens que les nuisances sonores peuvent survenir (au moins temporairement) dans la plupart des secteurs (production, services, etc.)
- Les secteurs de l'industrie, principaux groupes cibles de la protection de l'ouïe, sont touchés par la diminution du nombre d'emplois et les restructurations d'entreprises. Jusqu'à présent, le potentiel à pourvoir chez les personnes non-équipées suffit à compenser cette perte.
- Le groupe cible le plus important est celui de l'industrie des métaux, où l'intensité du bruit des machines et des matériaux est très élevée.
- Le secteur de la construction (où la réglementation est relativement mal appliquée) devrait offrir à terme de belles perspectives d'évolution dans la mesure où il ressort qu'à ce jour les produits ne sont soit pas proposés, soit pas utilisés.
- Un gisement de croissance important existe également dans beaucoup de petites entreprises artisanales même si les mentalités constituent encore une entrave à l'utilisation des protections auditives, trop souvent perçues comme dispensables.

Contenu

Marché global

Protection de la tête

Protection des yeux

Protection de l'ouïe

Protection des voies respiratoires

Protection des mains

Protection des pieds

Vêtements de protection

Protection antichute

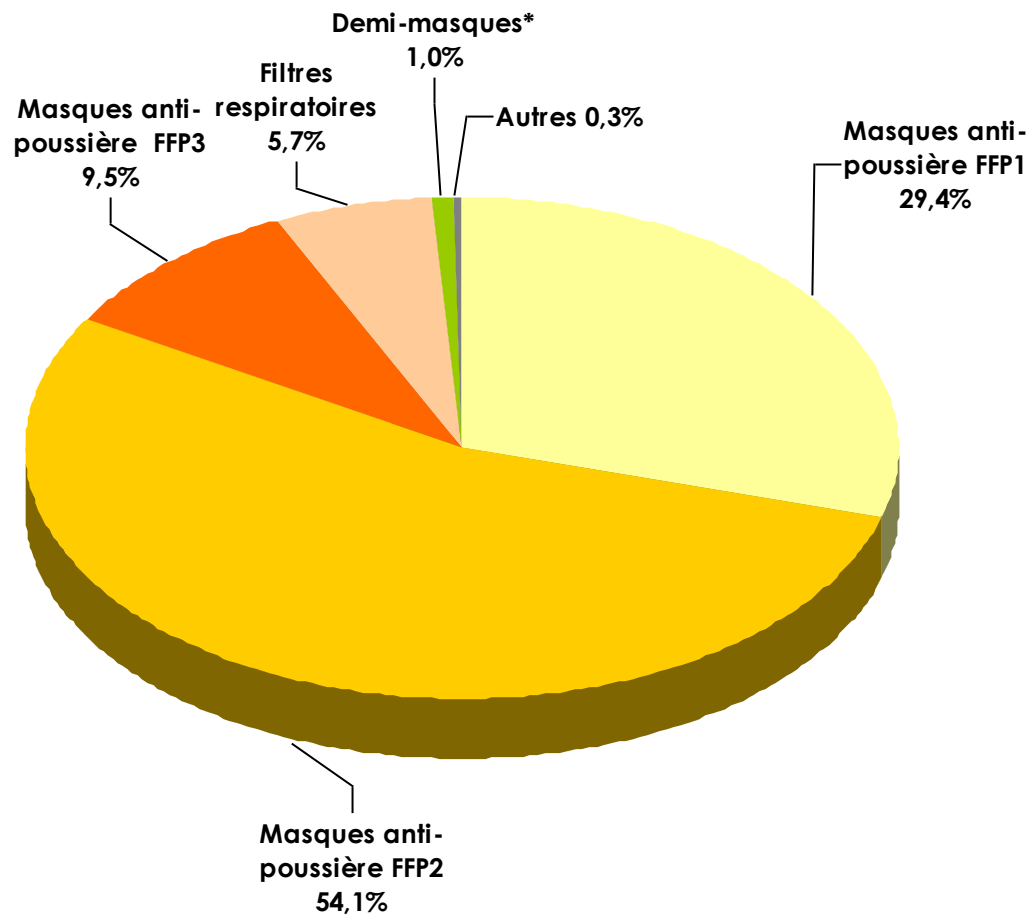
Protection des voies respiratoires: Caractéristiques du marché

- Le marché de la protection des voies respiratoires est le seul segment du marché des équipements de protection individuelle qui a augmenté en valeur pendant la crise. Il a profité de l'augmentation des commandes, notamment de l'Etat français, dans le cadre du plan de lutte contre la pandémie de grippe d'origine porcine.
- Cependant ce développement concerne exclusivement les masques FFP.
- D'énormes pertes ont été enregistrées en raison des baisses de production en particulier dans le domaine de l'industrie du bâtiment et dans les industries où ces produits (filtres, demi-masques et appareils de ventilation assistée) sont fortement employés.
- La protection isolante dans son ensemble n'a enregistré que de légères pertes, étant donné que les services publics sont restés stables durant la crise.
- Les fournisseurs privilégient la relation clientèle et essayent de gagner de nouveaux clients. Ils voient des marges d'amélioration possibles de leur chiffre d'affaire avec la prestation de service. Il faut en effet respecter les règles d'entretien et de péremption de certains produits.
- Les fabricants et distributeurs affichent un réel engouement dans la protection de l'environnement et cherchent à limiter les déchets.

Protection des voies respiratoires: Caractéristiques du marché

- Le marché pour la protection des voies respiratoires s'articule sur 2 segments: les protections légères et les protections lourdes.
- Sur le marché des protections légères, qui est fortement dépendant de la conjoncture de l'artisanat et de l'industrie, l'air environnant est filtré par des masques. Sur celui des protections dites lourdes – qui est plus fortement sensible aux fluctuations des appels d'offres de son principal groupe cible - les pompiers, les appareils assurent une isolation totale.
- Les fortes demandes pour les appareils de protection lourdes ne se constituent pas qu'à travers une circonstance de menace fluctuante, mais aussi à travers des approvisionnements irréguliers des grands sollicitateurs tels que les pompiers professionnels et les pompiers d'entreprise.
- Les produits venus d'Asie occupent une part croissante et sont de plus en plus concurrentiels non seulement sur les protections lourdes mais encore, depuis quelques années, sur les protections légères. Il y a une véritable guerre des prix.
- La consultation de spécialistes à différents niveaux du marché (fabricants ou distributeurs) est exigée en général pour le choix des protections les plus appropriées.
- Les usagers ont souvent une mauvaise appréciation des risques qu'ils encourent et c'est pourquoi des protections inappropriées sont proposées, sur le segment des protections légères.

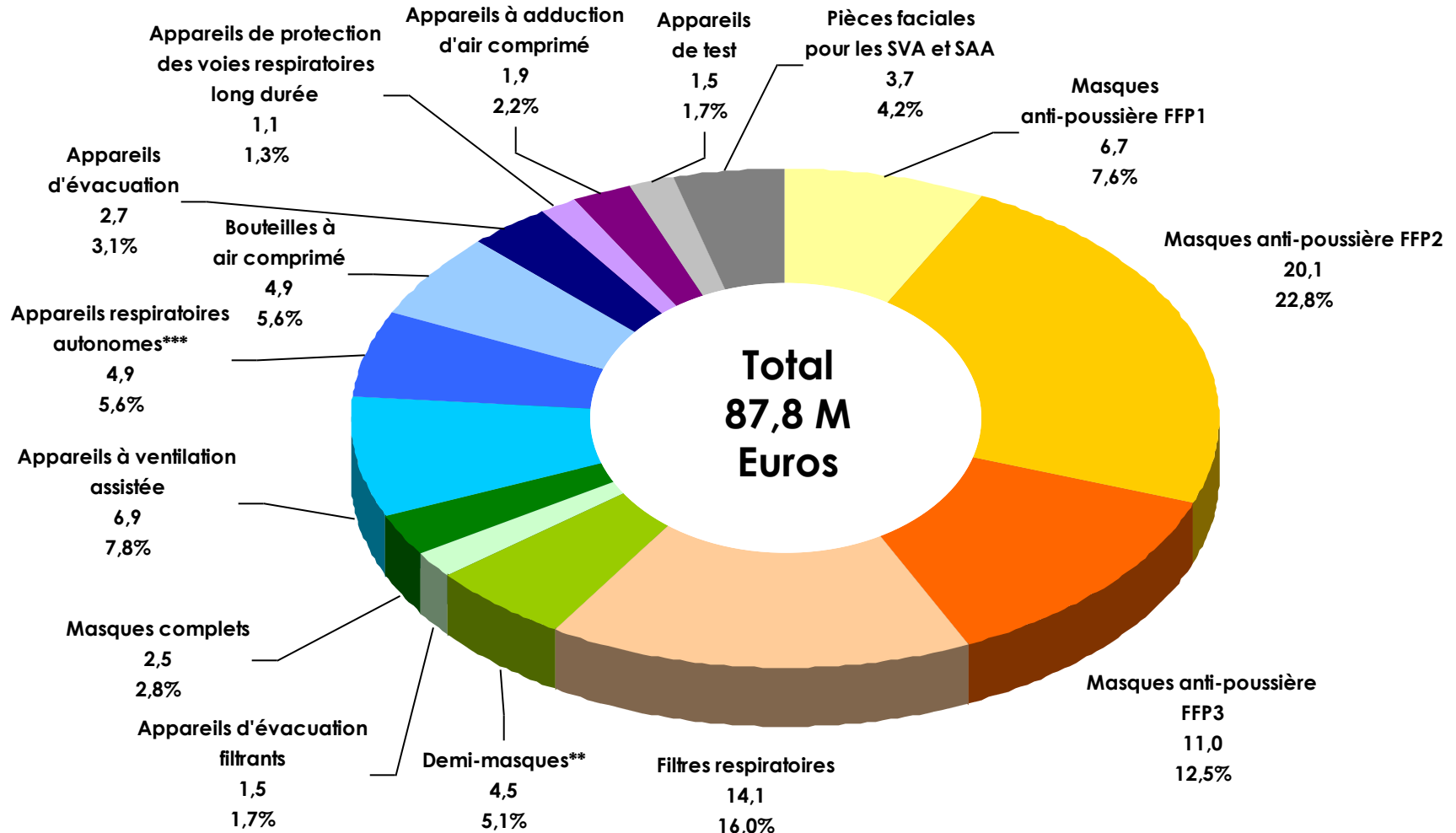
Protection des voies respiratoires: Volume du marché en 2009 d'après les groupes de produits en % - Base: Quantité



Autres:

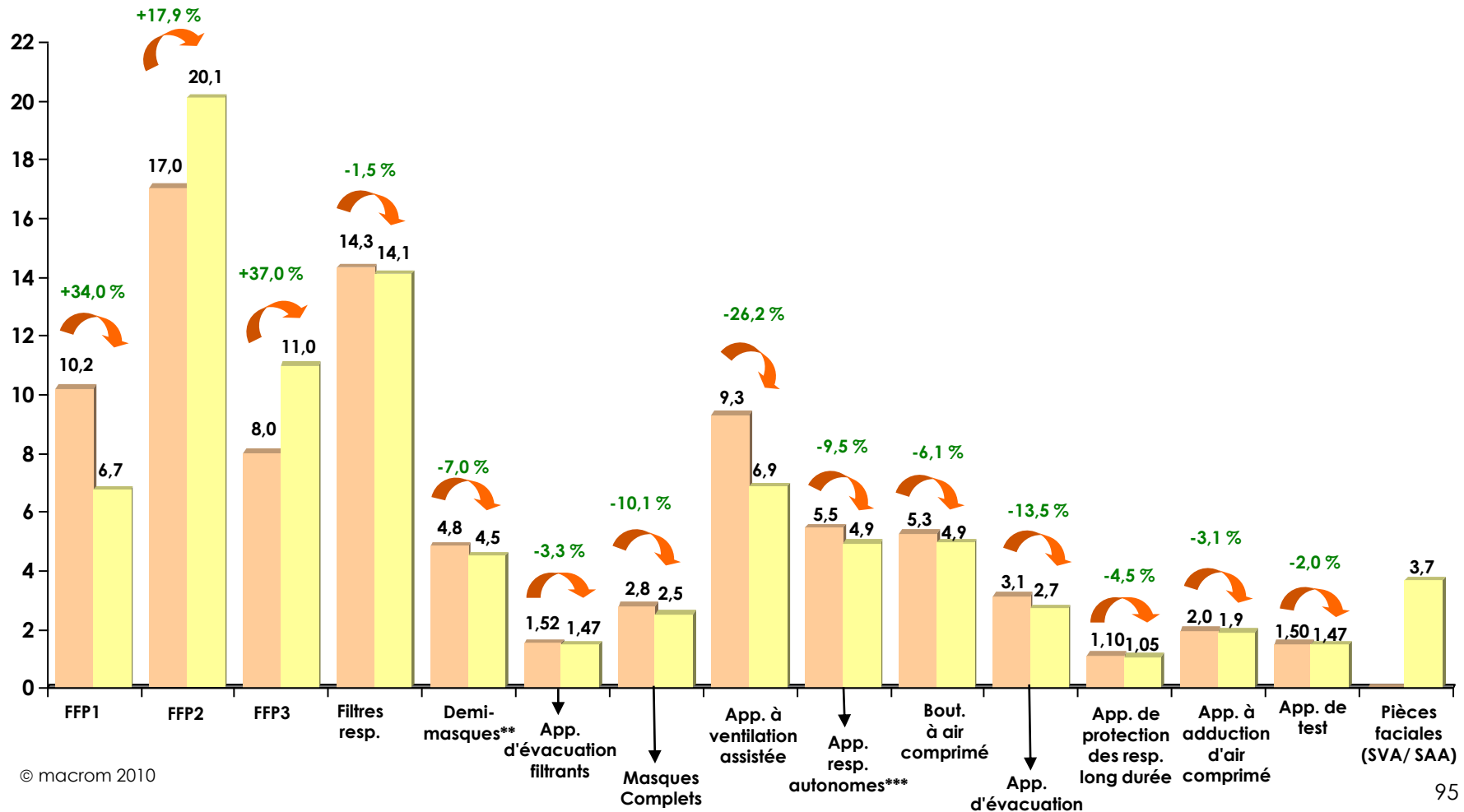
Appareils d'évacuation filtrants	29.850	0,06%
Masques complets	33.642	0,07%
Appareils à ventilation assistée	12.297	0,02%
Appareils respiratoires autonomes	7.893	0,02%
Bouteilles à air comprimé	18.650	0,04%
Appareils d'évacuation	4.774	0,01%
Appareils de protection des voies resp. de longue durée	573	0,001%
Appareils à adduction d'air comprimé	4.387	0,01%
Appareils de test des appareils de protection des voies resp.	235	0,0005%
Pièces faciales pour les SVA et SAA	32.650	0,06%

Protection des voies respiratoires: Volume du marché en 2009 d'après les groupes de produits en M € et en % - Base: Valeur

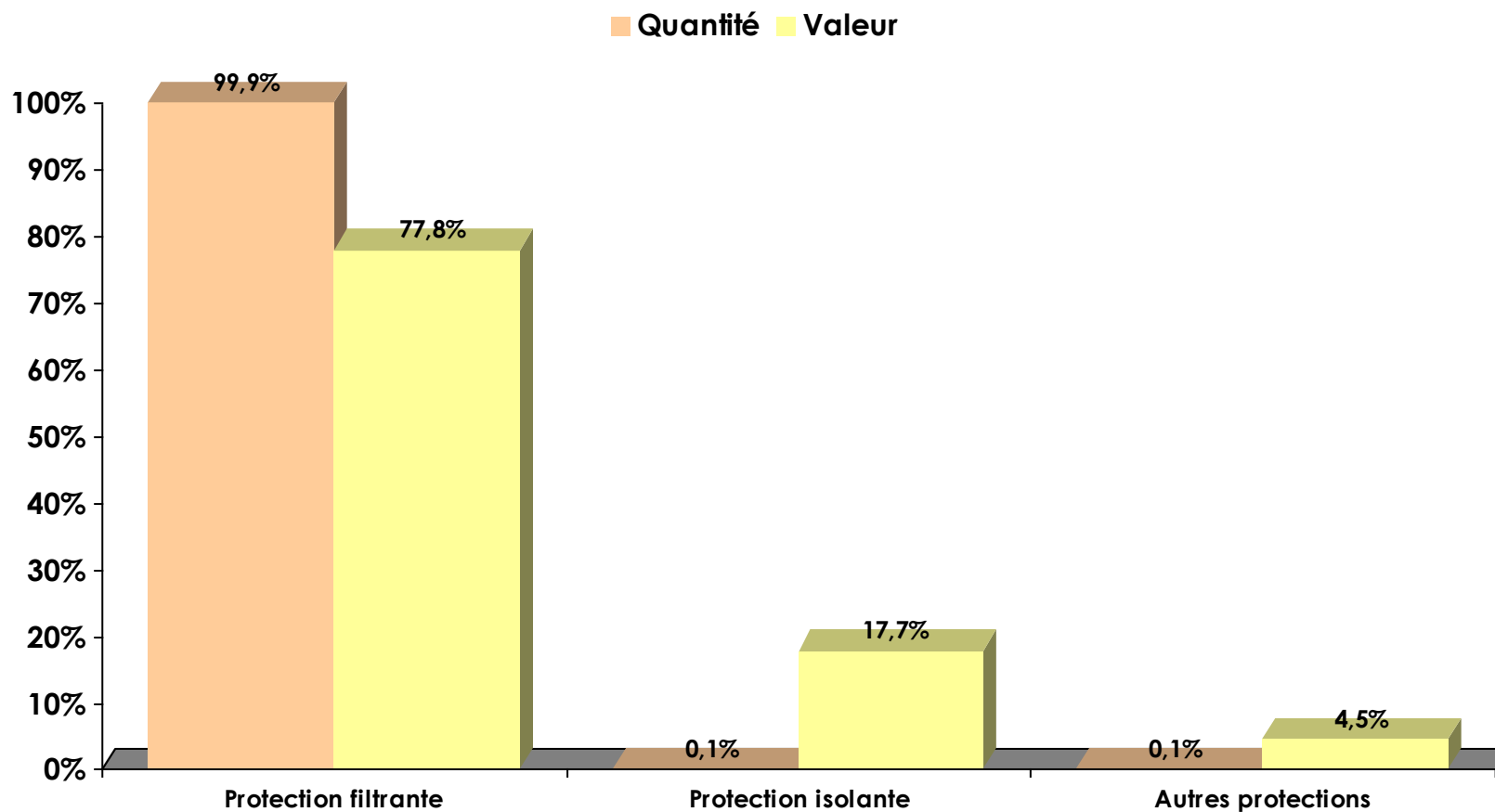


Protection des voies respiratoires: Développement 2007 à 2009 (Valeur) en % et en M. €

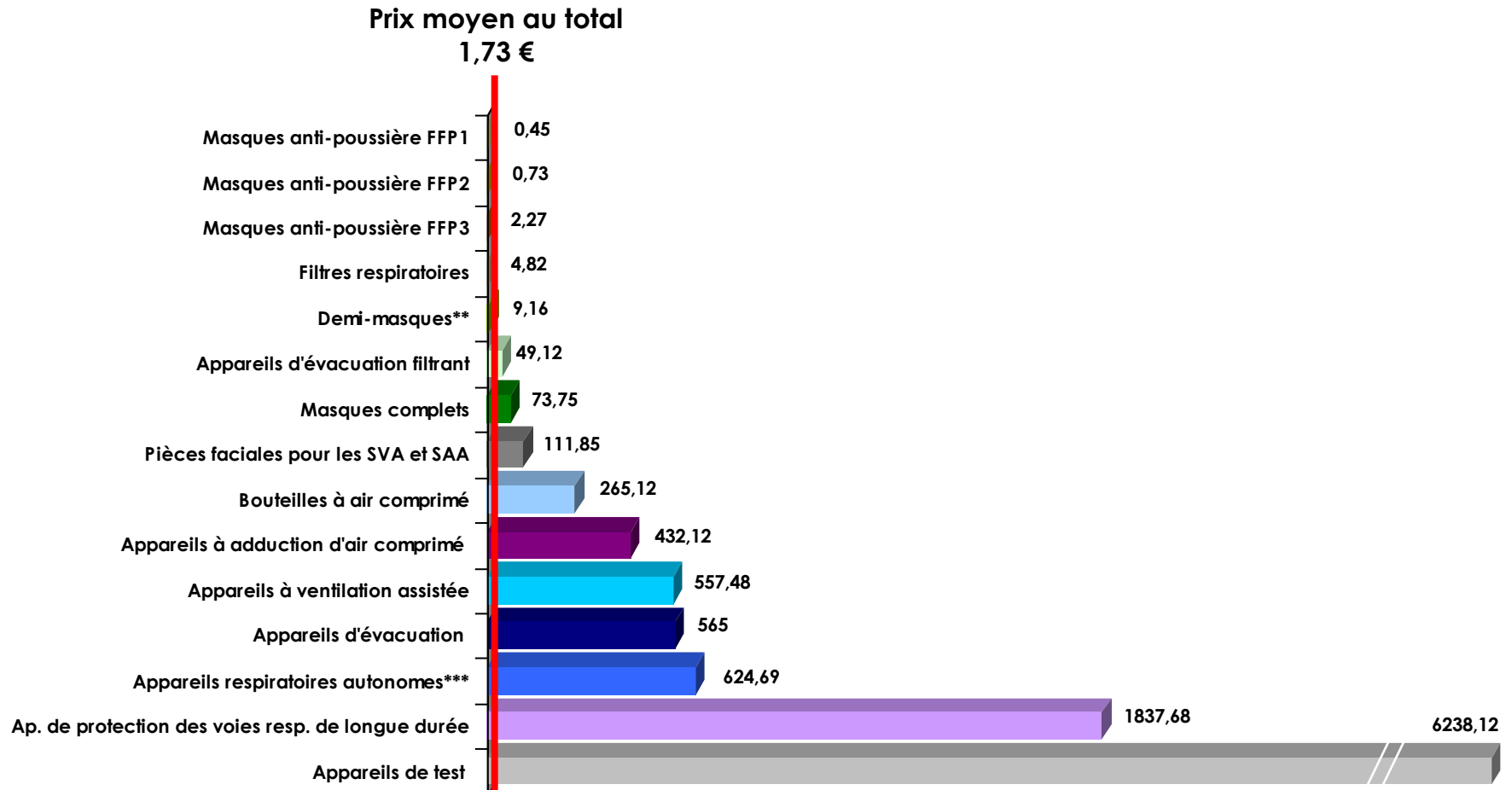
2007 2009



Protection des voies respiratoires: Parts des groupes de produits sur le volume du marché en 2009 d'après la quantité et la valeur net et en %

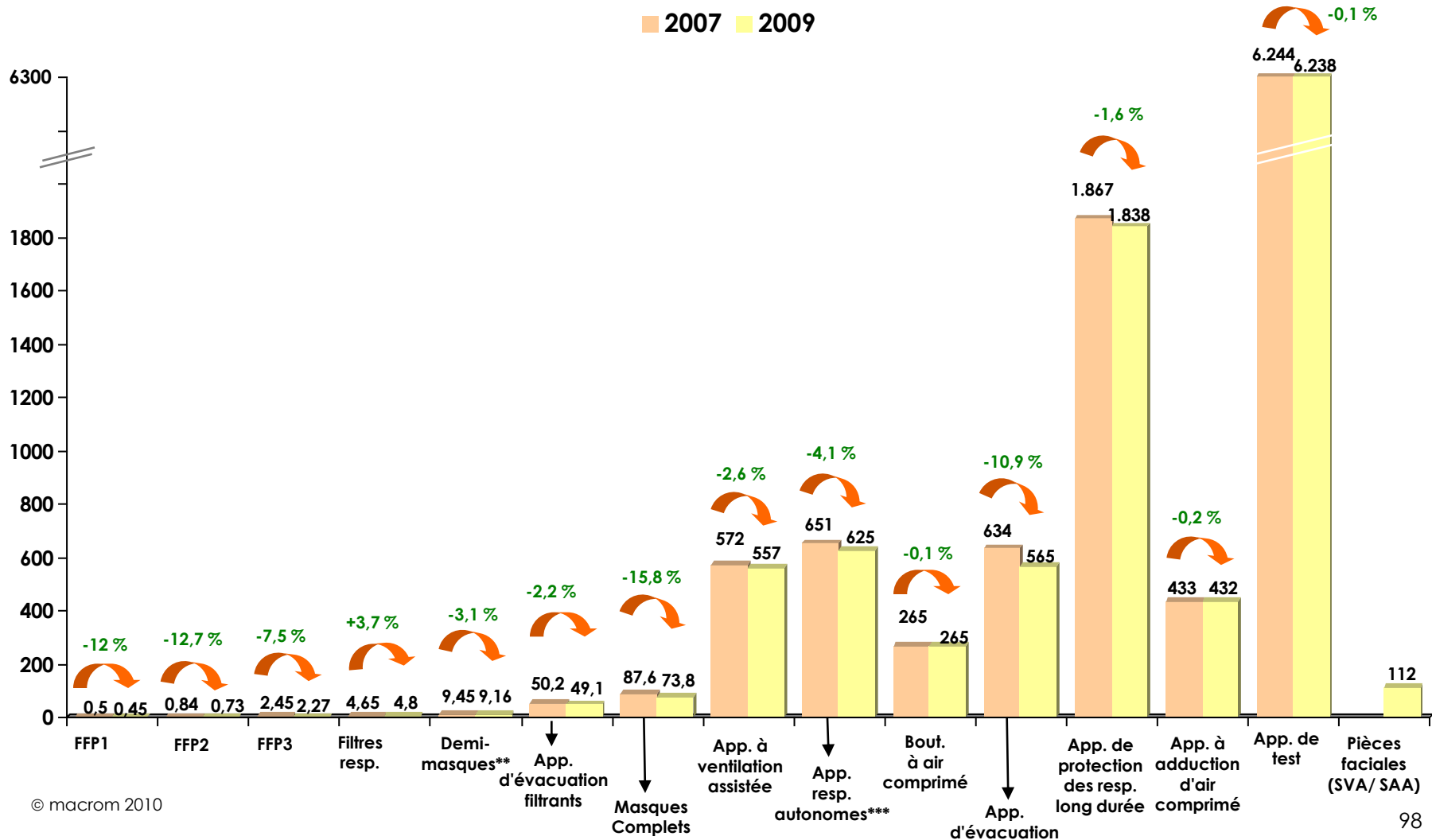


Protection des voies respiratoires: Prix moyen en 2009 au total et par groupes de produits en €*



Protection des voies respiratoires: Développement 2007 à 2009

Prix moyen en % et en €



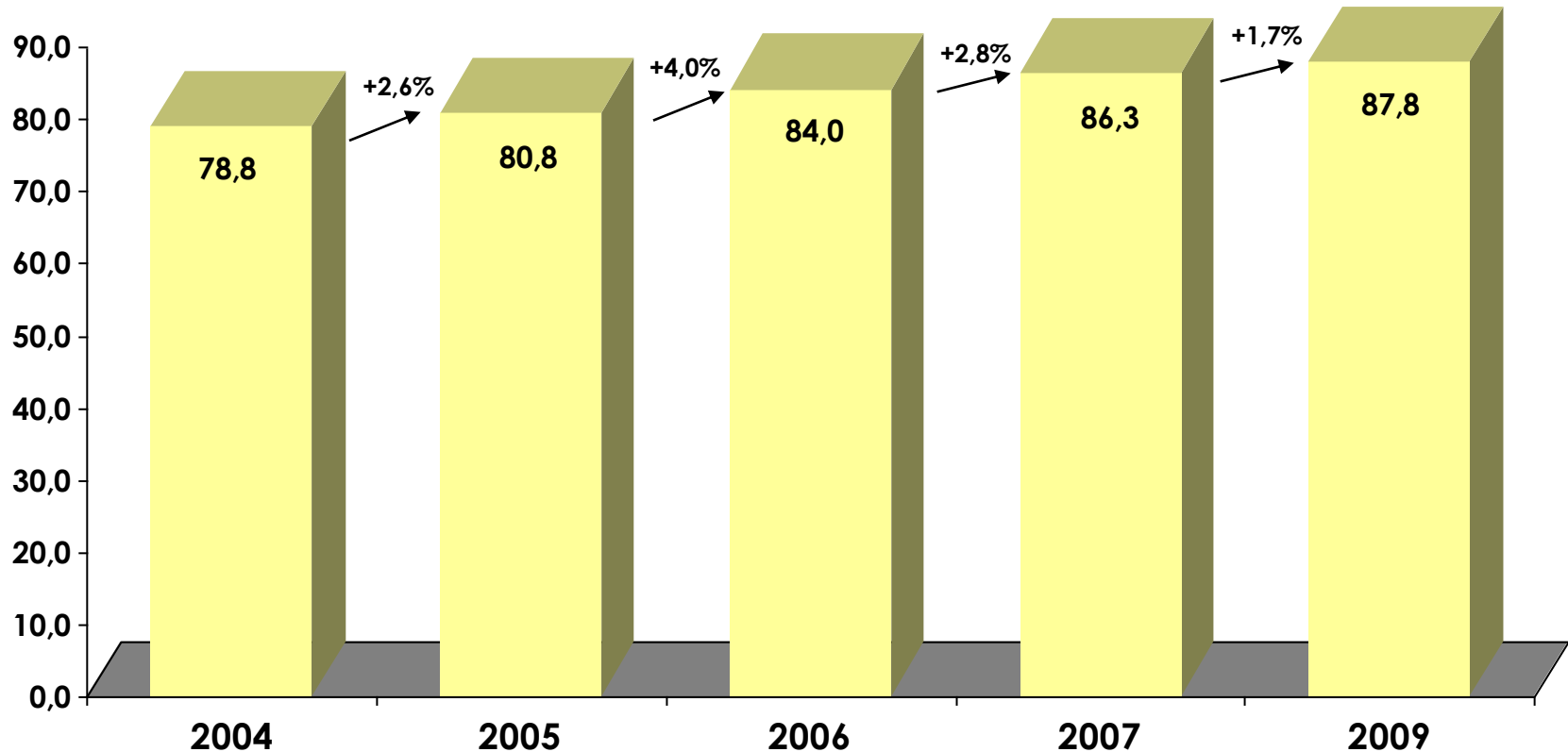
Protection des voies respiratoires: Remarques sur les segments

- Les masques jetables dominent le marché en volume sur les secteurs de l'industrie et de la construction.
- Le masque FFP1 est parfois négligé dans les PME ou PMI, où le port d'un masque reste encore une contrainte. En raison de son faible degré de filtration, le masque FFP1 est de nos jours privilégié au détriment du masque FFP2.
- Grâce à son meilleur degré de filtration et à son efficacité sur le plan de la prévention, le masque FFP2 a fait l'objet de recommandations ministérielles dans le cadre de la lutte contre la grippe aviaire et aux autres virus. Il reste ainsi le masque jetable le plus vendu sur le marché français.
- La forte concurrence entre les masques FFP conduit à une baisse des prix. On avait déjà constaté cette tendance avec la grippe aviaire. Par ailleurs, la négociation à grande échelle favorise aussi cette baisse des prix.
- Contrairement aux masques à usage unique ou avec filtres moins confortables, les appareils à ventilation assistée connaissent un essor favorable car ils offrent un meilleur confort et une autonomie optimale.
- La part des appareils de protection à ventilation assistée a été fortement réduite car les entreprises ont moins renouvelé leurs produits et ont fait des efforts pour réduire leurs dépenses.

Protection des voies respiratoires: Remarques sur les segments

- En raison de leurs caractéristiques et avantages techniques (ils sont plus confortables, ils permettent d'augmenter le débit d'air respiré et assurent une surpression à l'intérieur du masque) les appareils à ventilation assistée, dits à pression positive, sont de plus en plus vendus.
- Par rapport aux autres produits, les équipements de protection de classe 3 sont restés les plus chers car ils sont techniquement plus efficaces et ils doivent se conformer strictement aux normes. Etant donné qu'ils sont peu distribués et que leur utilisation est très contrôlée, ce type d'équipement a moins été touché par l'érosion des prix.
- Les masques contre les poussières fines, demi-masques ou masques réutilisables sont comptabilisés avec les demi-masques et filtres.
- Les filtres utilisés avec les appareils à ventilation sont majoritairement comptabilisés dans le groupe des filtres respiratoires.
- Sur le segment des appareils respiratoires autonomes à air comprimé, on considère l'appareil de base seul sans ajout de bouteille ni de masque.
- Afin de pouvoir contrôler les pompiers et le matériel lors des interventions, les équipements pour les pompiers sont de plus en plus techniques.
- La notion de confort, étant le plus souvent un critère de distinction entre les produits basiques et les produits de marque, reste très capitale lors du choix et de l'achat des masques.

Protection des voies respiratoires: Évolution du marché de 2004-2009 en M €*



Protection des voies respiratoires: Remarques sur l'évolution du marché

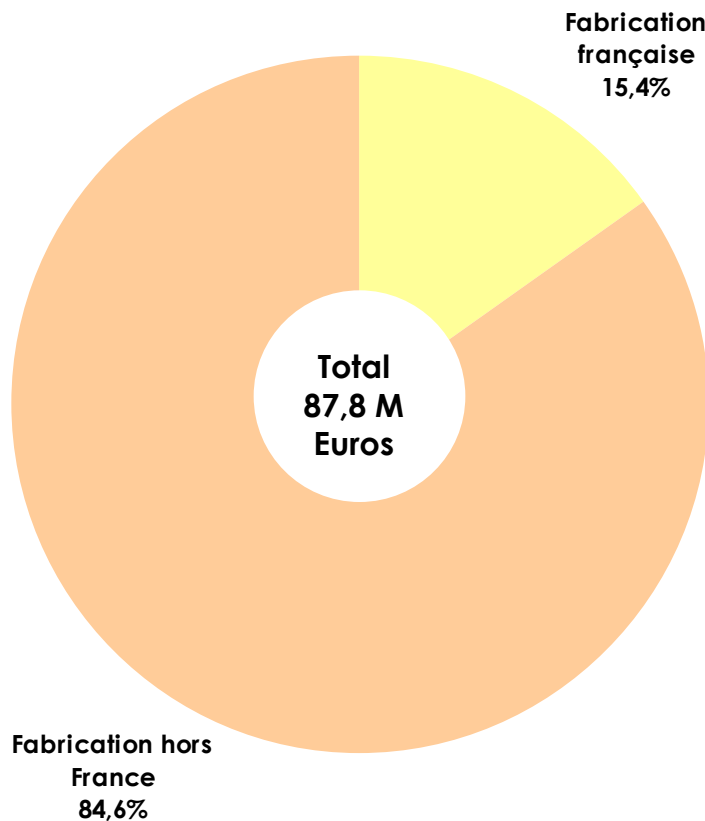
- Si seul le marché de la protection des voies respiratoires a continué à croître pendant la crise, c'est uniquement grâce au segment des masques jetables. En effet, ce segment est le seul qui a augmenté principalement en raison du phénomène de la grippe aviaire. Ce développement soit en volume ou en valeur aurait pu encore s'accroître, si il n'y avait pas eu la bataille des prix.
- En raison aussi du danger potentiel de la grippe, le marché des protections des voies respiratoires a connu un essor significatif malgré une baisse d'activité dans plusieurs secteurs de l'industrie et la réduction des commandes chez les grands donneurs d'ordre.
- Les mentalités évoluent : de plus en plus sensibilisés aux risques, les gens préfèrent se tourner vers des produits haut de gamme et de meilleure qualité même si les produits de bas de gamme ont généralement tendance à être moins chers.
- Les groupements d'achats ont un impact sur le marché au niveau des fabricants : ils ont plus de poids pour inciter à la réduction du prix des produits.
- Les protections des voies respiratoires n'ont pas connu de boom technologique, mais le marché évolue sur l'esthétisme, le confort, l'aération et la respirabilité. Les fabricants tentent d'apporter des innovations et des améliorations sur l'ergonomie des produits.

Protection des voies respiratoires: Remarques sur l'évolution du marché

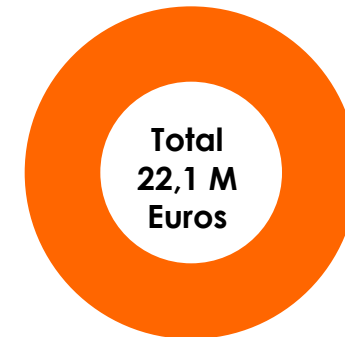
- L'activité industrielle est certes en baisse mais le besoin est réel sur le marché français et de nouveaux secteurs restent à approvisionner car encore mal équipés ou non exploités jusqu'alors, comme celui de l'agriculture par exemple.
- Le secteur industriel est fortement marqué par les pertes d'emplois, la délocalisation des sites de production et les changements dans les processus.
- Le marché des appareils isolants est fortement marqué par les achats des grands comptes, qui se font de manière irrégulière.
- Puisqu'irréguliers, les achats des grands comptes ne permettent pas d'estimer en volume le marché des appareils isolants.
- On remarque une plus grande concentration des distributeurs indépendants qui forment des groupements d'achats.

Protection des voies respiratoires : Volume du marché en 2009 d'après lieu de fabrication et l'exportation française en M €* et en % - Base: Valeur

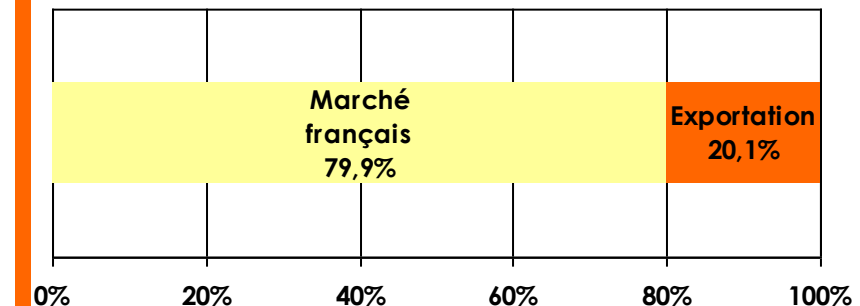
Marché français



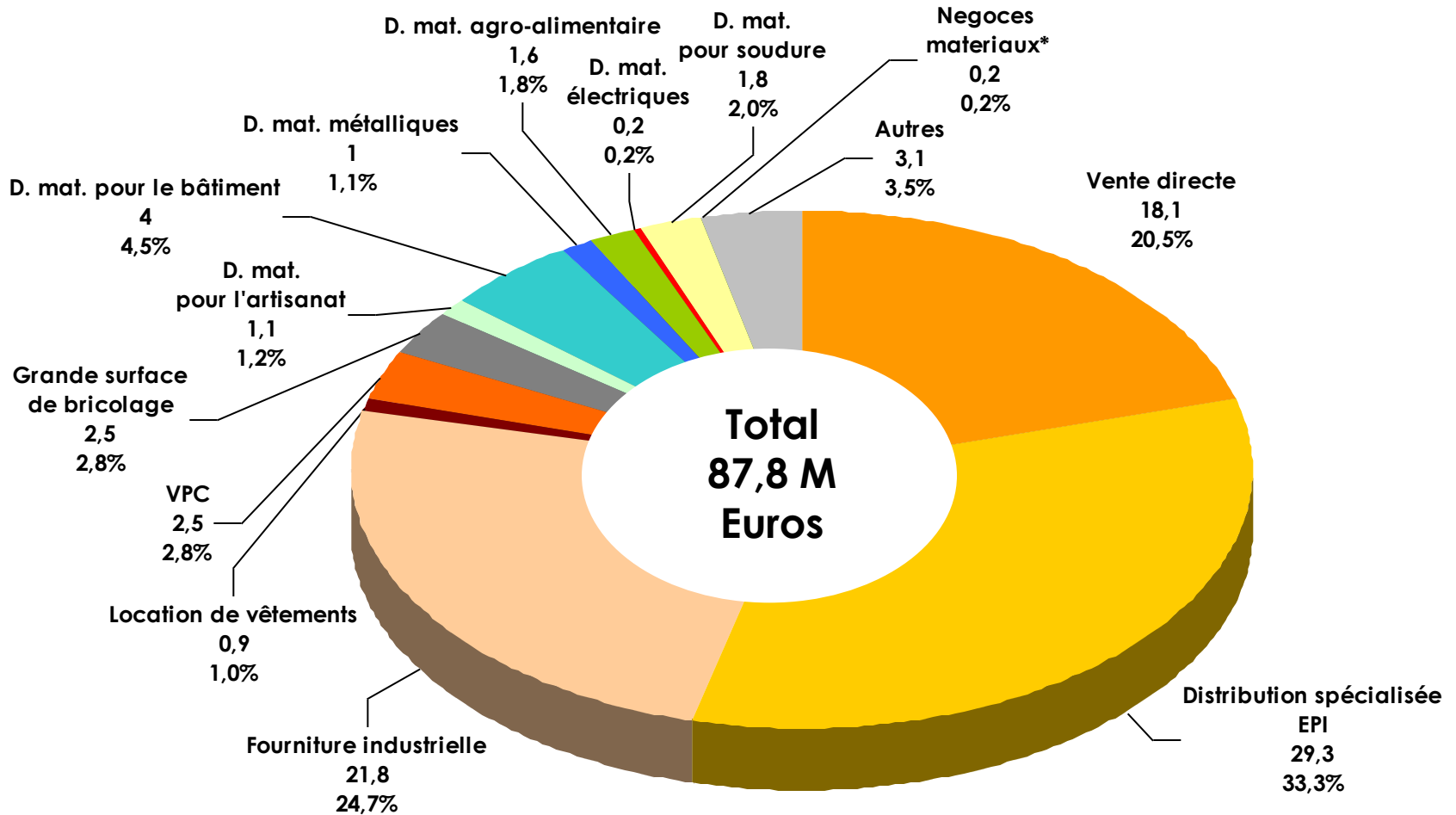
Exportation incl. Réexportation



Relation Marché français / Exportation



Protection des voies respiratoires : Part de marché des canaux de distribution en 2009 en M €* et en % - Base: Valeur



Protection des voies respiratoires: Remarques sur l'importation et la distribution

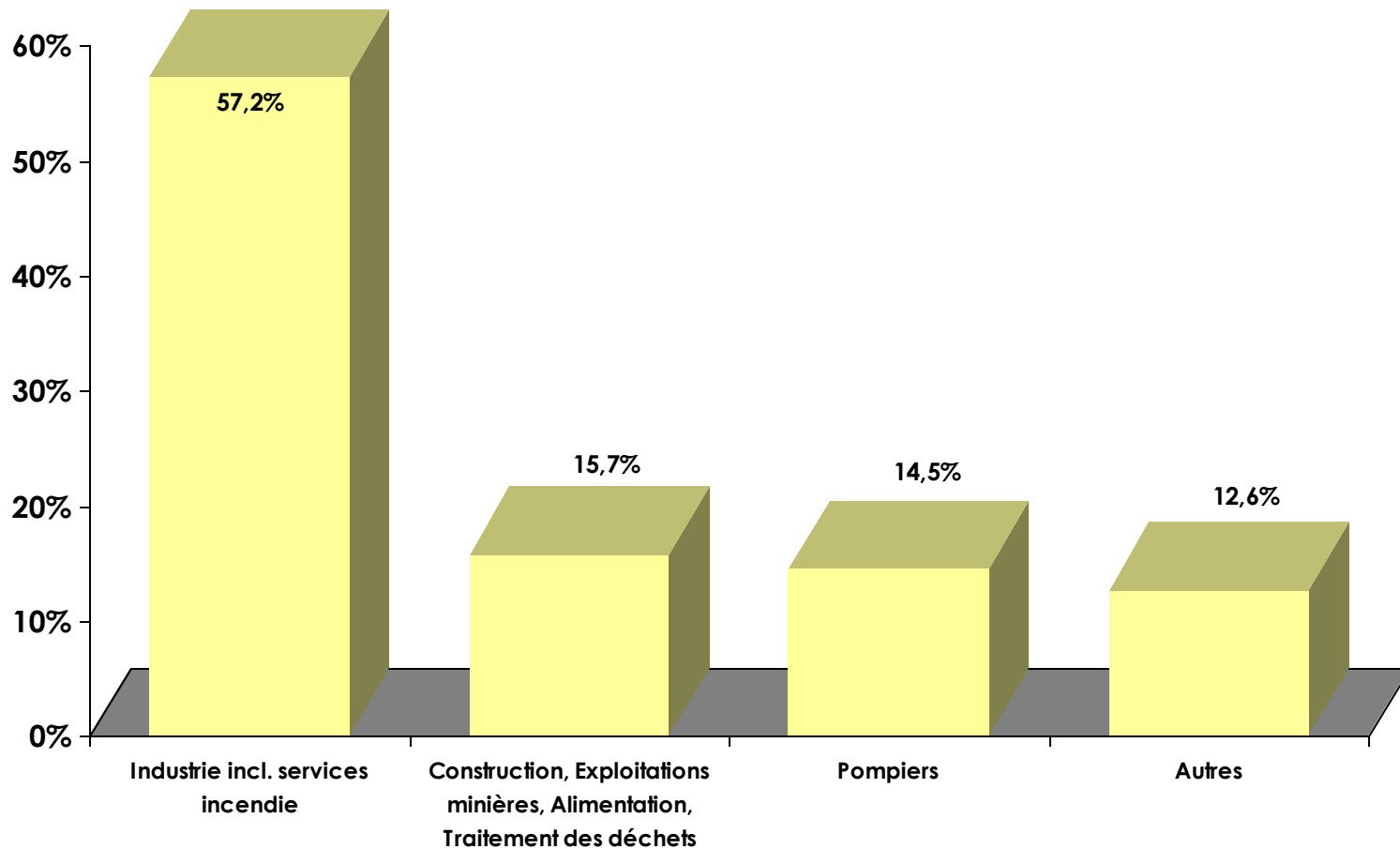
Remarques sur l'importation

- Les masques anti-poussière jetables FFP sont pour la plupart importés d'Asie même s'il existe encore en France des fabricants de masques jetables.
- Les importations de protections lourdes proviennent principalement d'Europe ou des Etats-Unis.

Remarques sur la distribution

- La part du marché du réseau de distribution « vente directe » a augmenté car d'une part, avec la grippe aviaire il y a eu des négociations directes avec l'Etat Français et les communes et car, d'autre part, le marché des pompiers – dont il existe des distributeurs spécialisés – est resté stable.
- Les groupes cibles étant de plus en plus spécialisés et ayant plus besoin d'être conseillés, la distribution directe assurée par les fabricants est plus importante qu'en 2007.
- Lors des réhabilitations, il y a un grand besoin d'équipement. Les distributeurs de matériaux pour le bâtiment jouent donc par rapport aux autres distributeurs un rôle important même s'ils ont malgré tout connu pendant la crise une baisse d'activité.
- Les produits avec un faible besoin de conseil ou commandes en supplément sont généralement achetés via les distributeurs de la fourniture industrielle.

Protection des voies respiratoires: Groupes cibles selon les branches en 2009 en %



Protection des voies respiratoires: Remarques sur les groupes cibles

- Le groupe cible le plus important pour la protection des voies respiratoires reste l'industrie du fait qu'une multitude de produits y trouvent leur place.
- La délocalisation des postes de travail à l'étranger, la réduction des menaces potentielles et les changements dans les procédés de production réduisent cependant ce potentiel.
- L'artisanat et surtout les métiers parallèles à l'industrie de la construction sont les deux plus grands groupes cibles. En raison des quotas d'utilisation et d'emploi de produits appropriés, il y a encore une importante marge de progression.
- Le groupe cible des pompiers est le plus significatif en raison de son grand nombre, de la haute valence des produits utilisés, de la forte sollicitation du matériel et des cycles de maintenance et d'échange imposés.
- Le groupe « Autres » détient occupe une grande place grâce à l'importance de la protection civile.
- Alors que les agriculteurs sont encore peu sensibles à l'importance de l'utilisation de protections des voies respiratoires, les ouvriers des serres sont de mieux en mieux équipés.

Contenu

Marché global

Protection de la tête

Protection des yeux

Protection de l'ouïe

Protection des voies respiratoires

Protection des mains

Protection des pieds

Vêtements de protection

Protection antichute

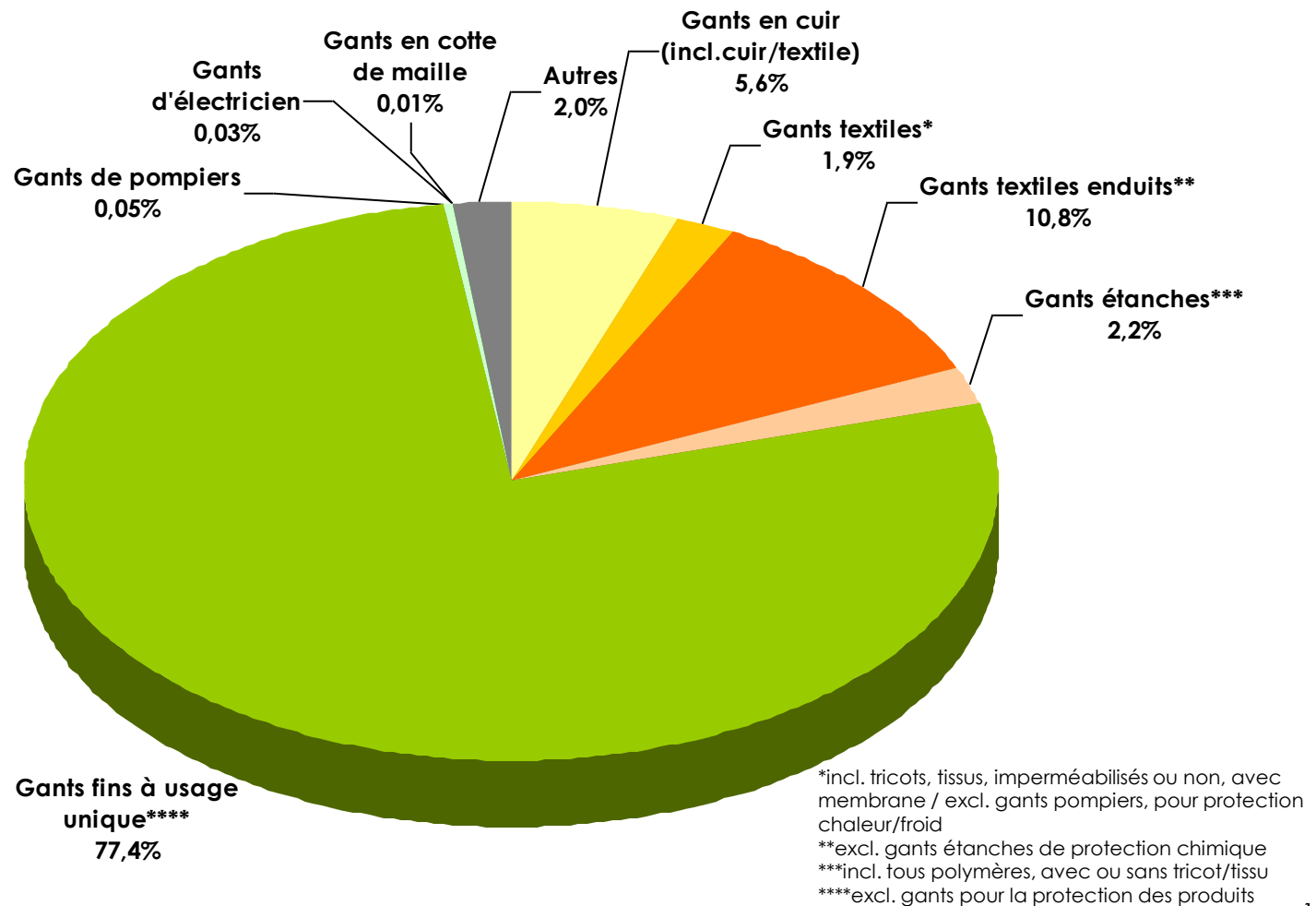
Protection des mains: Caractéristiques du marché

- Le marché de la protection des mains a baissé de 26,9% en valeur bien que les utilisateurs se soient plus orientés vers des produits haut de gamme.
- Cette baisse s'explique d'une part par le ralentissement de la conjoncture économique qui a entraîné une diminution des commandes des grands comptes, en particulier pour les gants qui appellent un usage fréquent tels les gants pour la protection mécanique et chimique. Elle s'explique d'autre part par la forte pression sur les prix que les grands comptes ont exercé sur les fournisseurs .
- Les produits spéciaux, tels ceux pour les pompiers, la production agro-alimentaire et les électriciens, sont moins dépendants de la conjoncture et ils sont donc restés stables durant la crise.
- Comme la plupart des produits confectionnés, les gants sont majoritairement fabriqués à l'étranger à cause du coût de la main d'œuvre.
- Seuls les produits spéciaux de haute valeur, comme les gants contre les risques électriques ou de boucher, sont fabriqués en France.

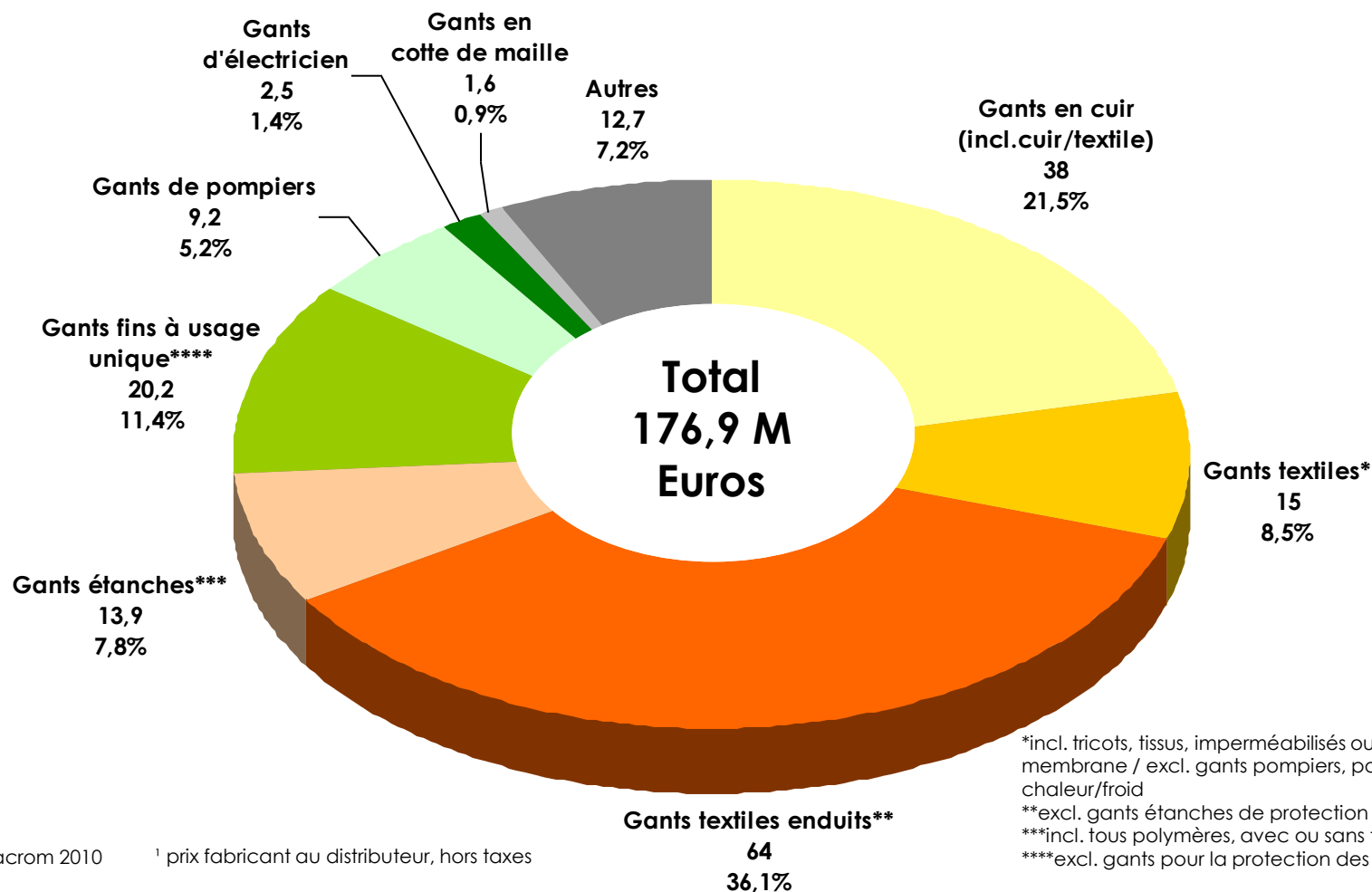
Protection des mains: Caractéristiques du marché

- Sur le marché des gants jetables, il est difficile d'exprimer la part exacte des EPI car beaucoup de produits ont aussi pour fonction la protection des objets ou l'hygiène.
- Les fournisseurs de marques s'orientent vers des produits à haute valeur ajoutée, c'est-à-dire innovants, spécifiques et performants, qui nécessitent un savoir-faire précis.
- En raison de l'emploi de nouveaux matériaux, les produits multifonctions connaissent une évolution croissante et l'offre s'élargit.
- La tendance sur ce marché est marquée par un Trading-Up de la qualité sur quelques segments de produits grâce à l'utilisation de matériaux nouveaux à haute technicité.
- Le marché des mains est très concurrentiel à cause de l'importance des marques « phares » et de la forte importation de produits asiatiques. Les producteurs étrangers sont nombreux et pénètrent aujourd'hui fortement le marché des produits de classe moyenne.

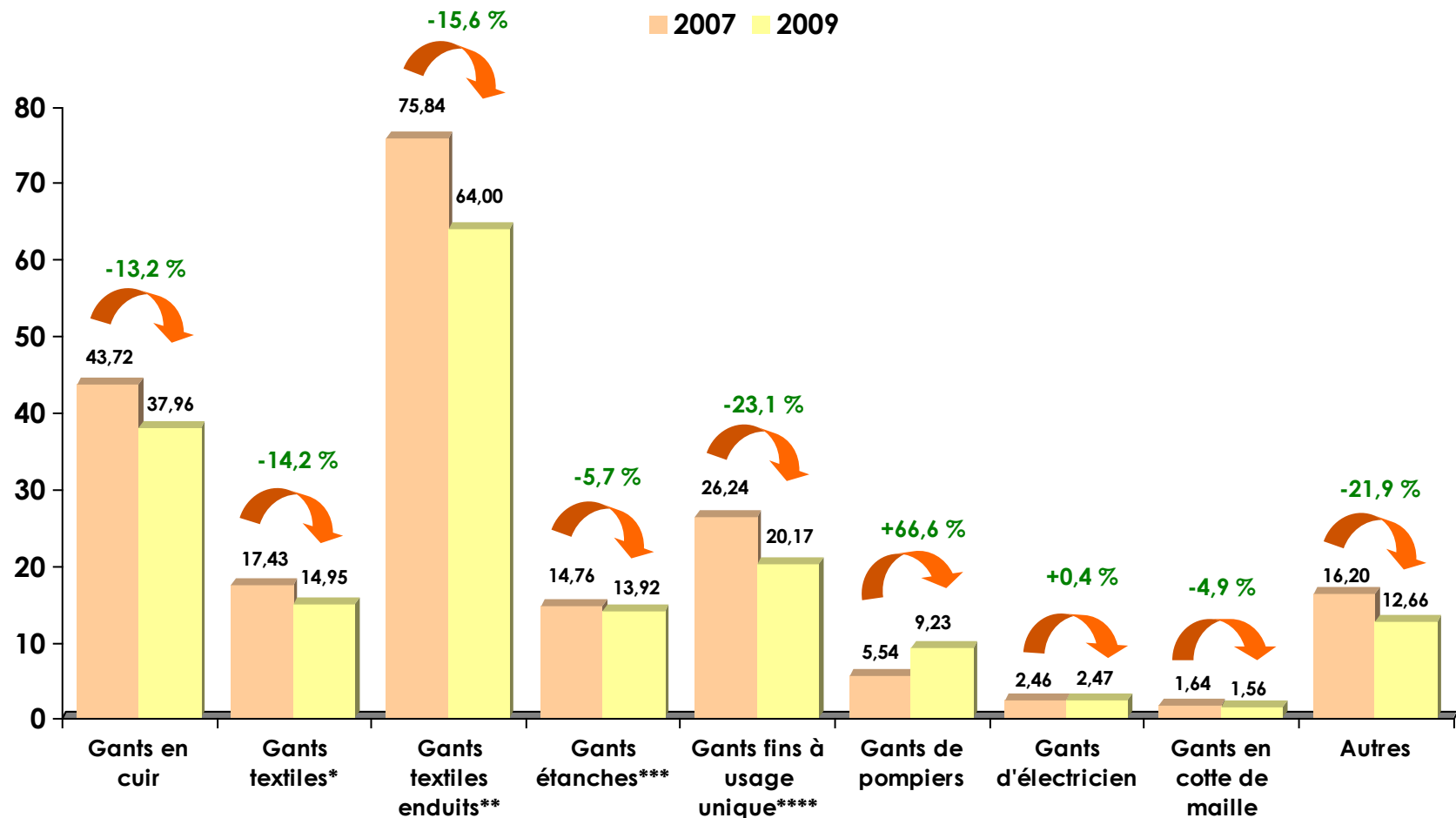
Protection des mains: Volume du marché en 2009 d'après les groupes de produits en % - Base: Quantité



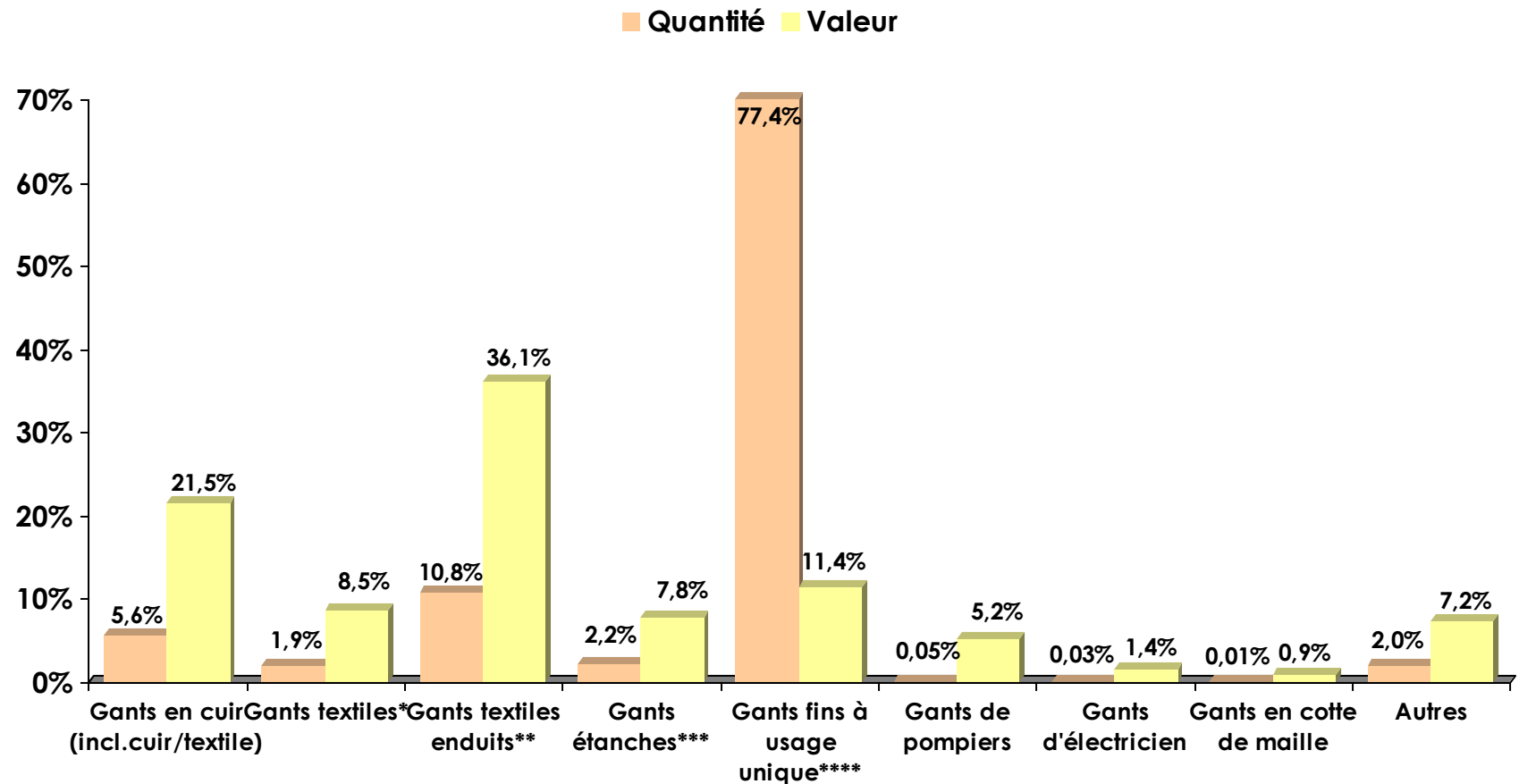
Protection des mains: Volume du marché en 2009 d'après les groupes de produits en M €¹ et en % - Base: Valeur



Protection des mains: Développement 2007 à 2009 (Valeur) en % et en M. €



Protection des mains: Part des groupes de produits sur le volume du marché en 2009 d'après la quantité et la valeur en %



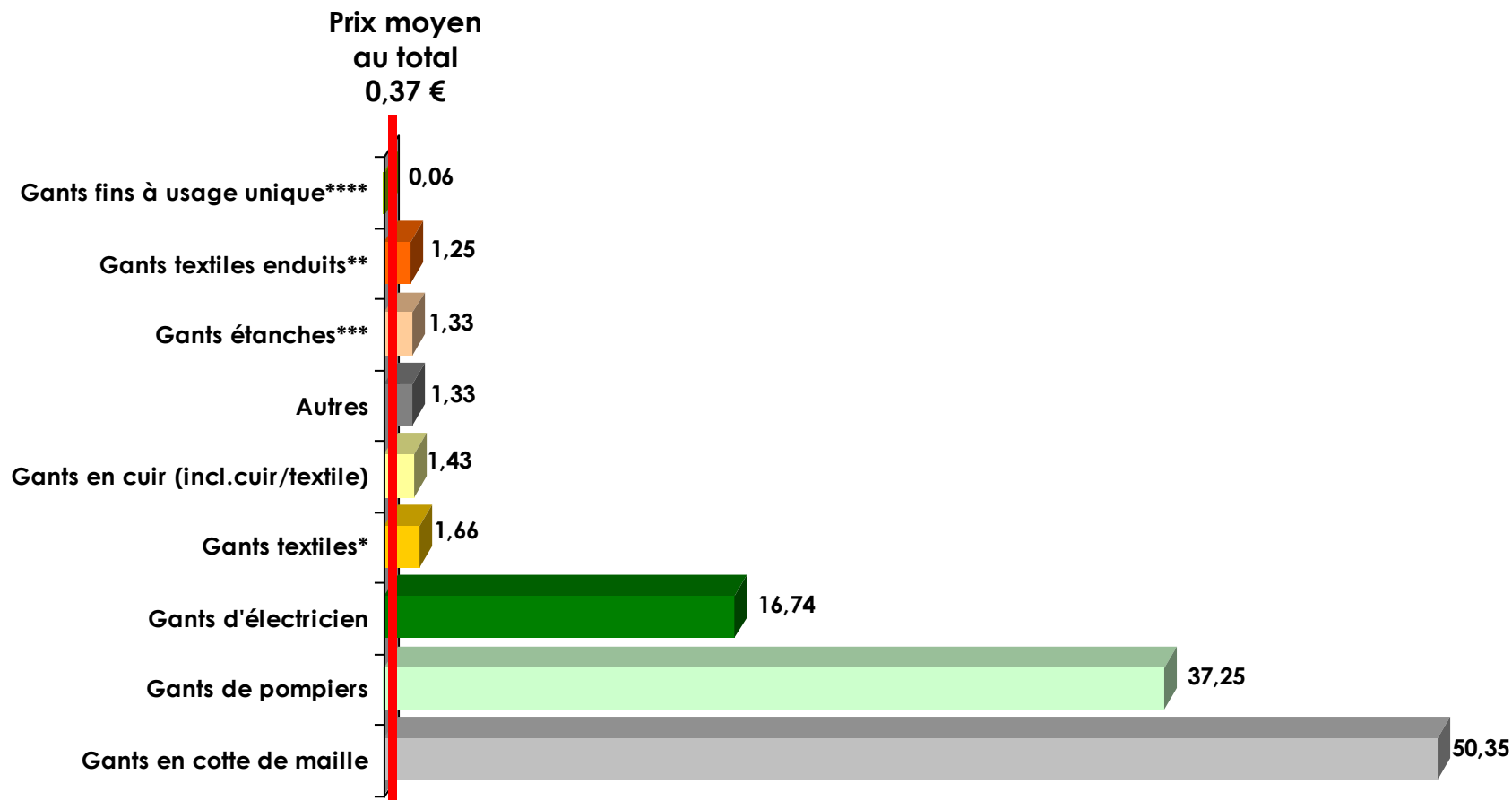
*incl. tricots, tissus, imperméabilisés ou non, avec membrane / excl. gants pompiers, pour protection chaleur/froid

**excl. gants étanches de protection chimique

***incl. tous polymères, avec ou sans tricot/tissu

****excl. gants pour la protection des produits

Protection des mains: Prix moyen en 2009 au total et par groupes de produits en € ¹



*incl. tricots, tissus, imperméabilisés ou non, avec membrane / excl. gants pompiers, pour protection chaleur/froid

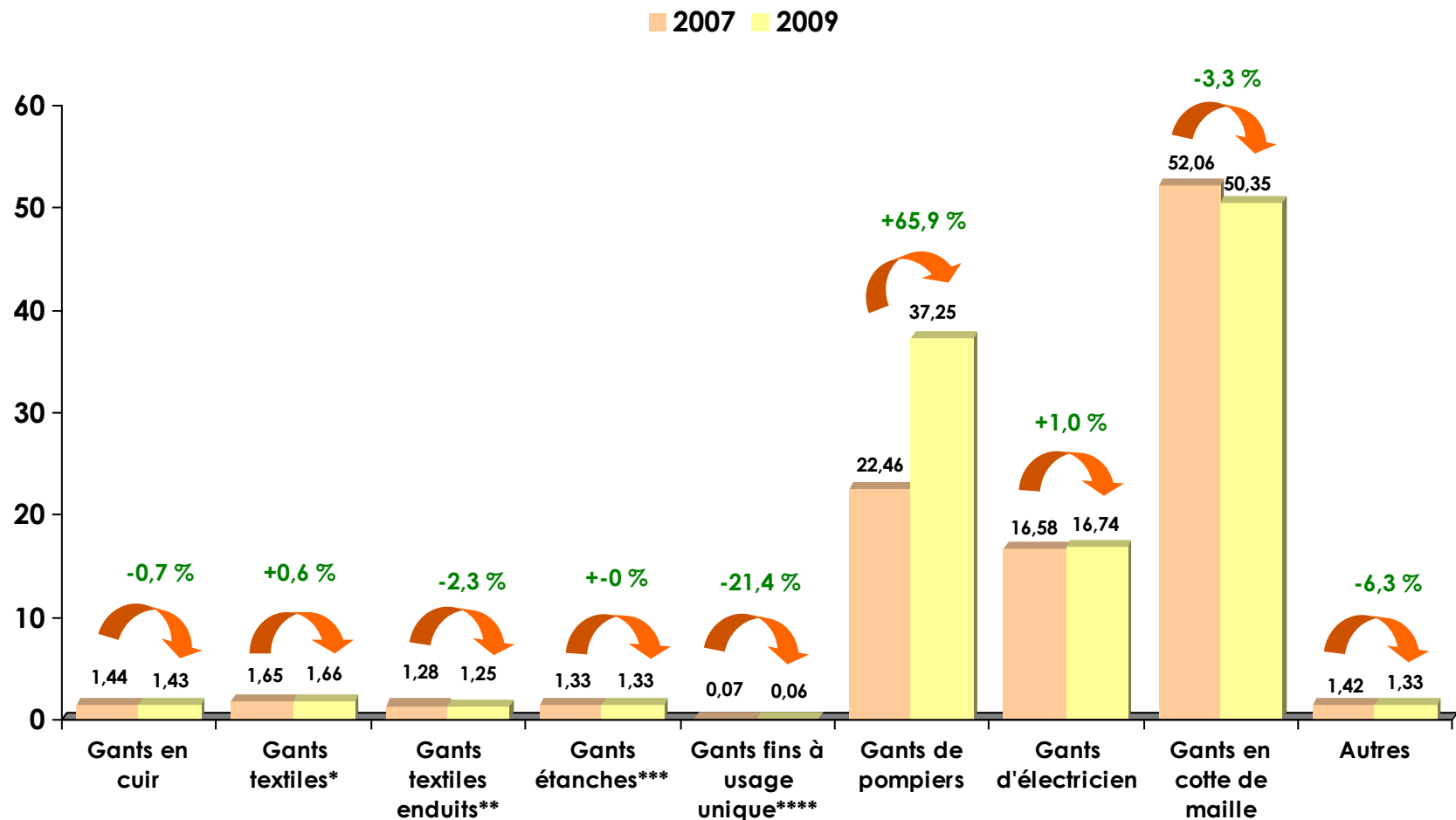
**excl. gants étanches de protection chimique

***incl. tous polymères, avec ou sans tricot/tissu

****excl. gants pour la protection des produits

Protection des mains: Développement 2007 à 2009

Prix moyen en % et en €



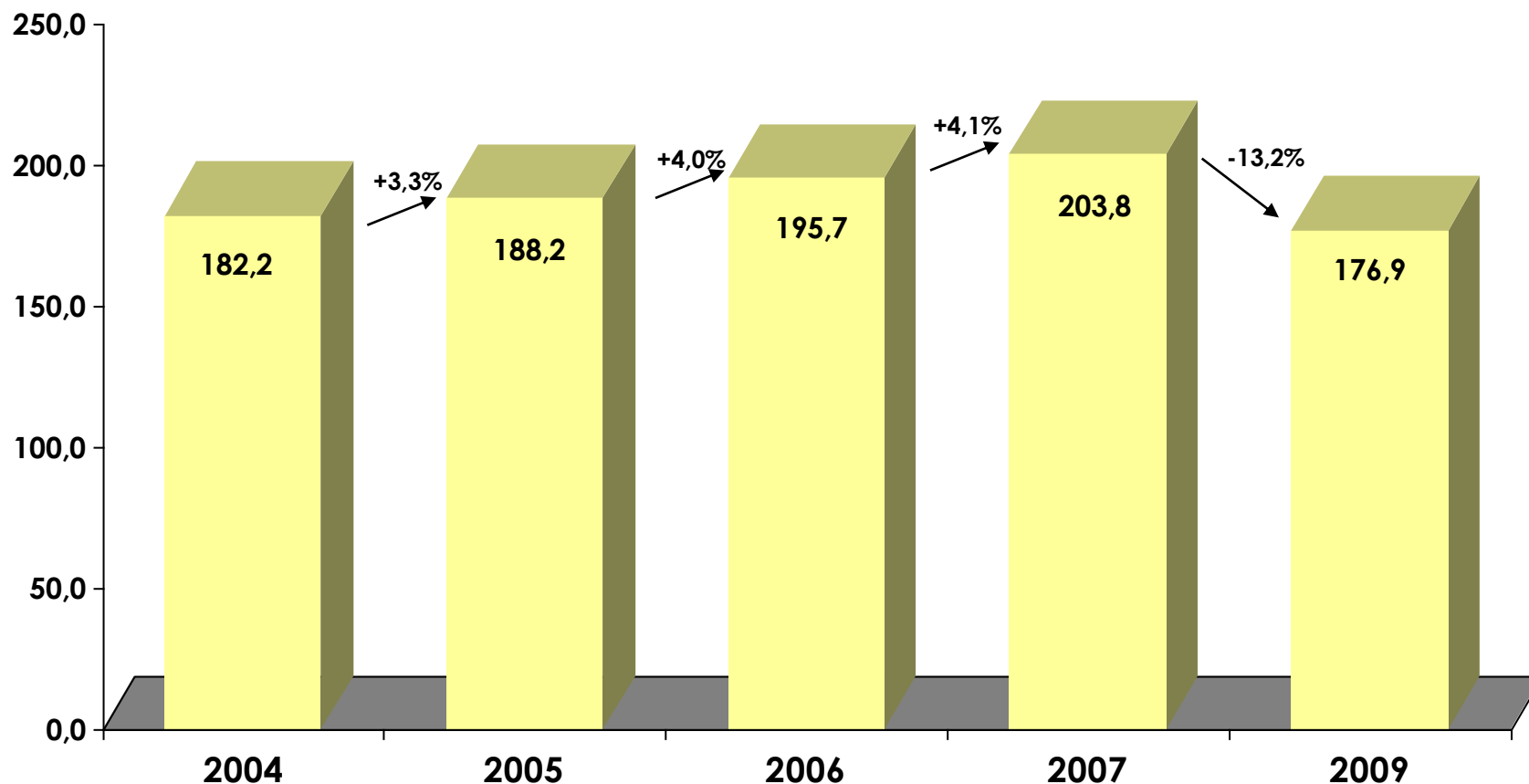
Protection des mains: Remarques sur les segments

- Les gants à usage unique qui se démarquent quantitativement sur le marché sont commercialisés par boîtes de 100 ou 1000 pièces mais sont comptabilisés à la pièce. Ils sont ensuite convertis en paires dans cette analyse afin de rendre possible les comparaisons. En volume, ces gants ont gagné des parts de marché grâce au phénomène de la grippe mais en valeur ils ont diminué à cause de la baisse du prix moyen.
- La part des gants en pur cuir a énormément baissé en raison de la contamination du cuir par des produits chimiques, de la hausse du prix du cuir et de la venue des matériaux innovants, qui peuvent aujourd'hui suppléer ou/substituer le cuir. Cette baisse a profité aux combinaisons cuir-textile ou aux textiles purs.
- Les gants textiles ont considérablement reculé malgré l'apparition des nouvelles fibres techniques. Cette innovation joue plus sur l'aspect que sur la protection.
- La hausse des prix pour les gants pompiers et d'autres gants spécifiques est en grande partie due à une recherche accrue de produits plus ergonomiques (meilleure dextérité et développement durable), plus synthétiques, plus à la mode, plus techniques (nouvelles matières) et plus confortables (tel que l'aspect «seconde peau»).
- Tout comme les vêtements de protection, les gants profitent de l'évolution des nouveaux matériaux, ce qui se traduit par 2 phénomènes : d'une part les produits multifonctionnels et polyvalents sont en augmentation car ils couvrent davantage de normes et répondent à une demande actuelle du marché,
- D'autre part s'ouvre un champ nouveau pour le développement de gants spéciaux, dans le but d'élargir l'offre sur différents types de gants. La combinaison des protections chimiques et mécaniques est principalement bien ancrée aujourd'hui.

Protection des mains: Remarques sur les segments

- Le latex reste le matériel le plus utilisé pour les gants à usage unique grâce à la dextérité et à l'élasticité qu'il offre mais son prix est fluctuant : aujourd'hui les fabricants tentent donc de trouver un substitut plus écologique au latex et c'est ce qui pourrait faire évoluer le marché des gants à usage unique.
- Le nitrile est de nos jours beaucoup moins demandé de ses performances insuffisantes.
- Les différents types de produits sont subdivisés selon les matériaux pour rendre possible une observation nuancée. Les produits se différencient fortement au niveau des prix et selon qu'ils sont tricotés ou non.
- Pour les protections contre les risques chimiques, seuls les produits normés sont comptabilisés ici : en effet, bien qu'utilisés, les gants « ménage » traditionnels ne répondent pas, par exemple, aux directives EPI. Les protections contre les risques chimiques connaissent aujourd'hui une avancée sensible grâce au développement de la technologie et à l'emploi de matériaux alternatifs plus performants.
- Les utilisateurs de gants de protection contre les risques mécaniques sont généralement plus sensibles au prix que ceux qui utilisent des gants contre les risques chimiques ou les produits spéciaux.

Protection des mains: Évolution du marché de 2004-2009 en M €*

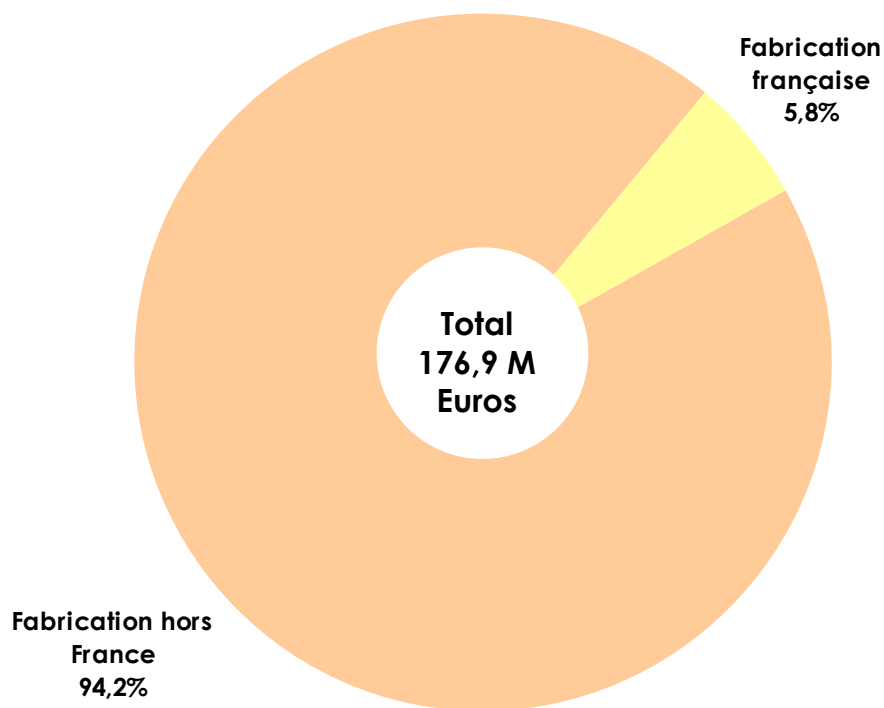


Protection des mains: Remarques sur l'évolution du marché

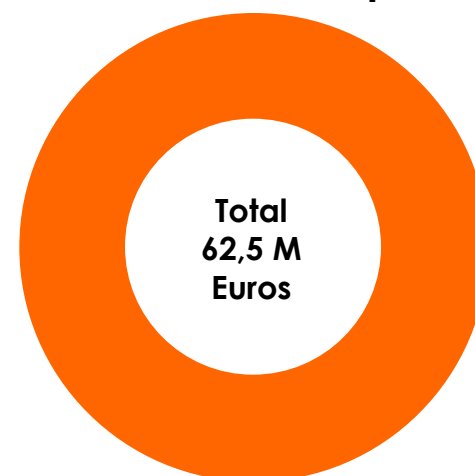
- Le marché de la protection des mains a connu à la fois une baisse des quantités et une baisse des prix en fin d'année 2008.
- Le marché va devenir de plus en plus concurrentiel car les distributeurs commencent à importer des gants sous leurs propres marques tandis que les fabricants développent les ventes directes.
- L'utilisation croissante de matériaux nouveaux et plus coûteux pousse à l'augmentation des prix.
- Cependant, en raison de la faible signification du segment haut de gamme en quantité, cette tendance n'a jusqu'à présent eu que de faibles répercussions sur l'ensemble du marché.
- Malgré les facteurs conjoncturels de suppression de postes et de délocalisation, le marché des protections des mains a encore une marge de croissance grâce à une meilleure sensibilisation des employeurs et des employés à la protection des mains.
- On observe un remplacement progressif des gants en cuir par des gants coupés-cousus ou tricotés, qui offrent une meilleure résistance et qui sont plus fonctionnels et innovants.
- Le marché des gants est appelé à évoluer grâce aux nouvelles technologies et aux nouvelles fibres mais il est aussi très concurrentiel.

Protection de mains: Volume du marché en 2009 d'après lieu de fabrication et l'exportation française en M €* et en % - Base: Valeur

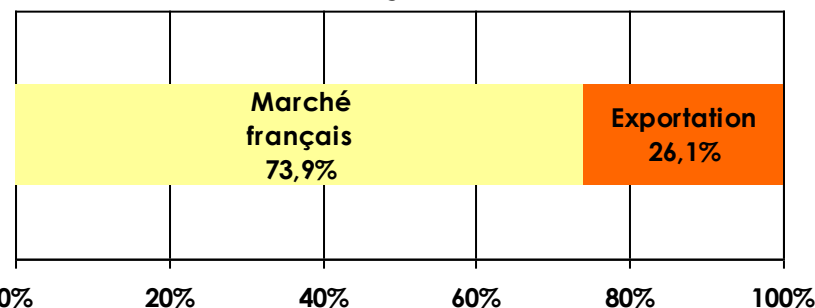
Marché français



Exportation incl. Réexportation



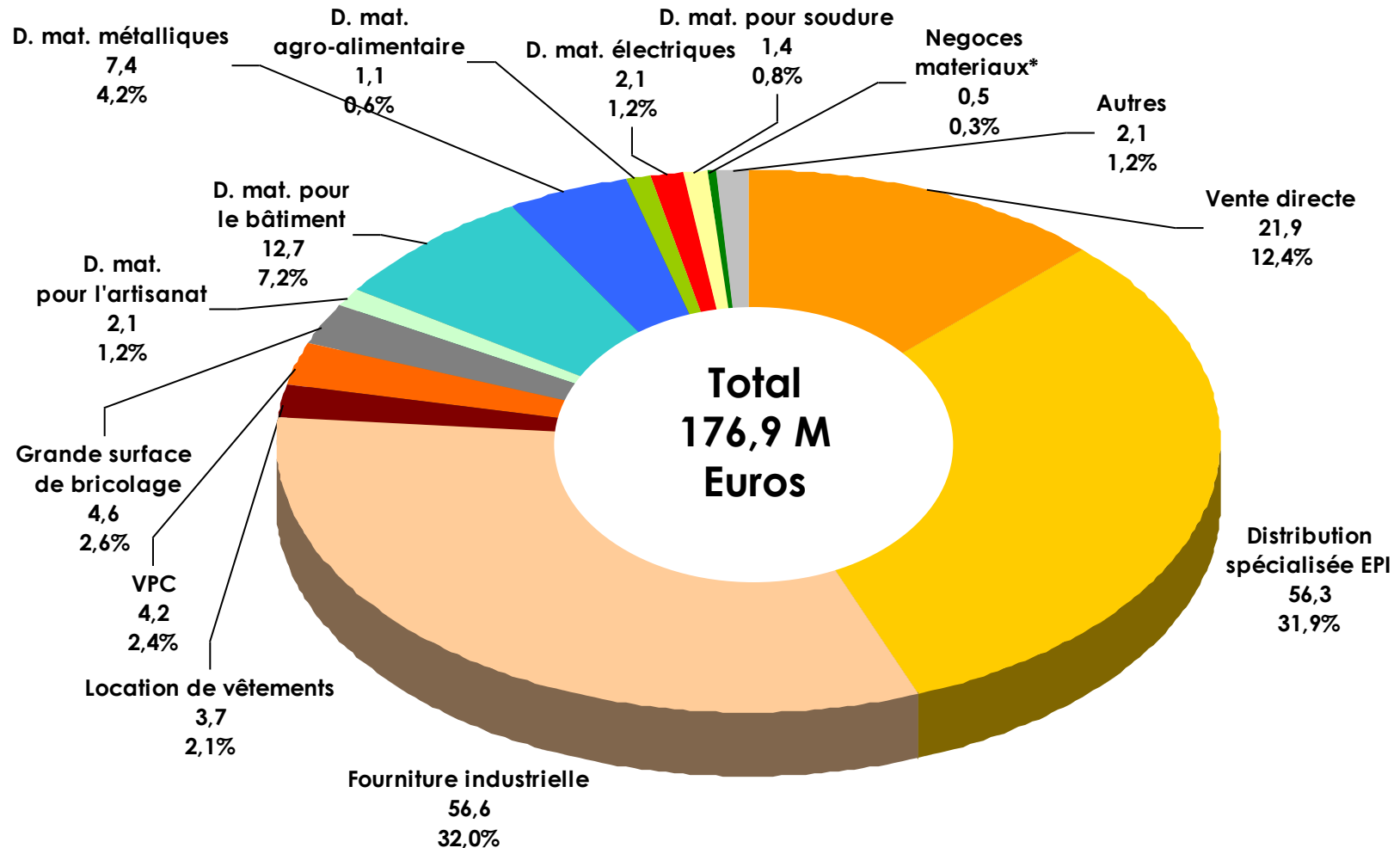
Relation Marché français / Exportation



Protection des mains: Remarques sur l'importation

- L'importation des produits en cuir, enduits ou trempés de qualité médiocre a tendance à pousser les prix vers le bas.
- En raison du travail manuel nécessaire à la confection des gants, le marché est davantage dominé par l'importation de produits finis.
- Les gants sont en majorité confectionnés en Asie et en Europe, soit par les fabricants qui y ont des usines de production soit par des producteurs indépendants sur place puisque la main d'œuvre, qui n'a pas besoin d'être hautement qualifiée y est moins chère, que les procédés de fabrication étant basiques il n'y a pas besoin de gros investissements infrastructurels, et que la matière première est produite sur place.
- La fabrication française se concentre sur les produits à haute valeur ajoutée ou sur ceux destinés à des utilisations spécifiques.

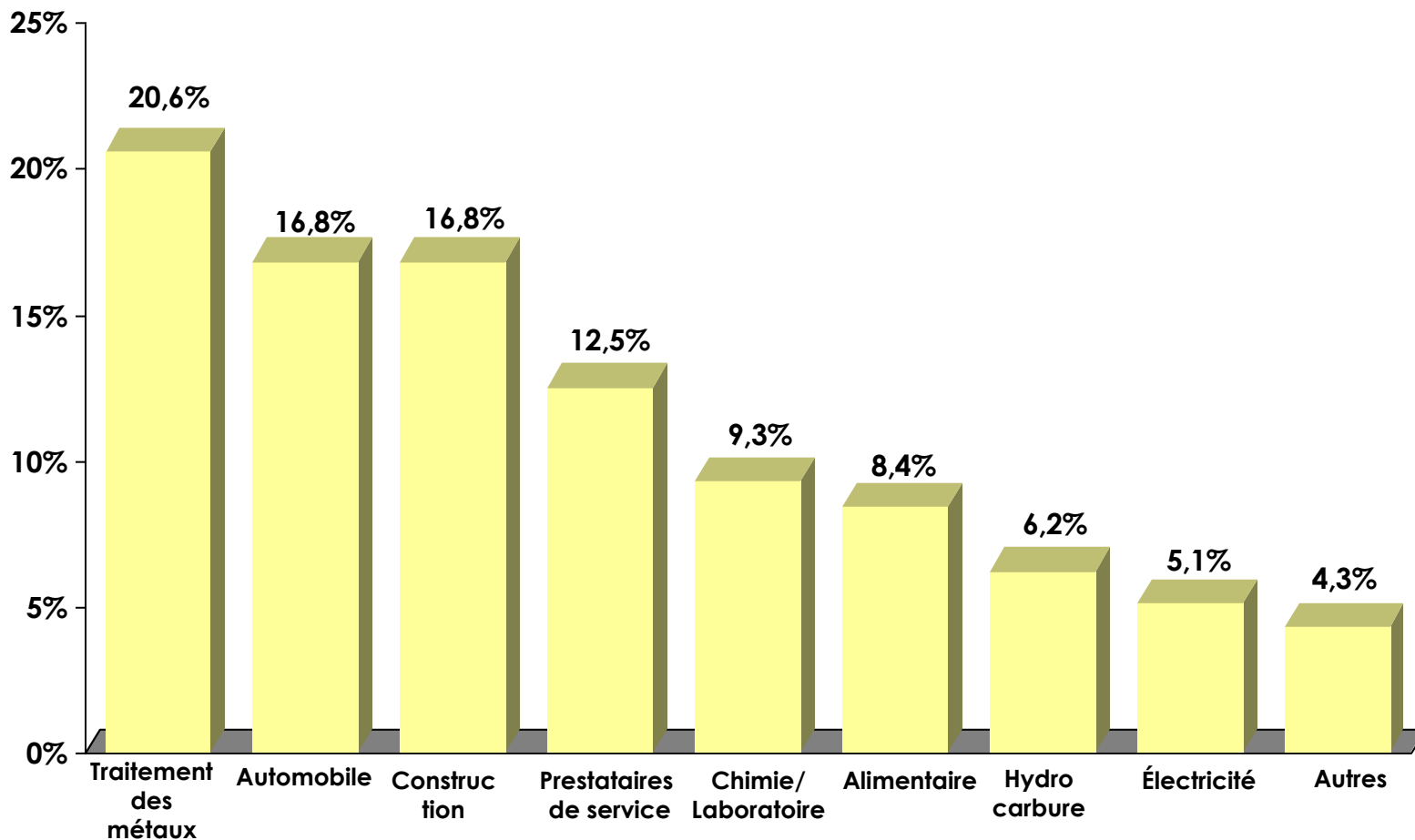
Protection des mains: Part de marché des canaux de distribution en 2009 en M€* et en % / Base: Valeur



Protection des mains: Remarques sur la distribution

- Comme la majorité des gants ne nécessite pas d'explications spécifiques d'utilisation, la distribution est dominée davantage par le commerce. Ceci explique aussi la part importante qu'occupe la vente par correspondance.
- La vente directe qui a principalement lieu lors de demandes spéciales des grands comptes, est toutefois récurrente.
- Ainsi, les grands comptes de l'industrie, qui nécessitent des produits de haute qualité, achètent de plus en plus auprès des managers des pièces C. La part de ces réseaux de distribution a donc particulièrement augmenté en comparaison des autres segments du marché.
- Les entreprises de loueurs de linge représentent une part de marché non négligeable, vu que les articles résistants de grande qualité doivent être nettoyés à différentes reprises.
- Les grandes surfaces de bricolage commercialisent principalement les gants cuirs ou cuir-textile, qui sont en partie employés pour un usage artisanal.

Protection des mains: Groupes cibles selon les branches en 2009 en %



Protection des mains: Remarques sur les groupes cibles

- Le groupe cible le plus important pour la protection des mains reste celui de l'industrie du bâtiment.
- En raison de la faible valeur des produits utilisés, on constate que l'écart en valeur de ce groupe cible par rapport aux autres groupes reste moindre.
- Les deux autres groupes cibles les plus significatifs restent celui de l'industrie des métaux et celui de l'automobile, qui utilisent des produits en quantité importante et à forte valeur ajoutée.
- Parce que les produits pour les secteurs spécifiques comme la sylviculture, les pompiers ou encore les énergies sont nombreux et que la plupart sont à haute valeur ajoutée, le segment « Autres » occupe une part importante.
- Certains secteurs offrent de réelles perspectives de développement : les énergies, les milieux frigorifiques et le BTP devraient consommer de plus en plus de produits techniques.

Contenu

Marché global

Protection de la tête

Protection des yeux

Protection de l'ouïe

Protection des voies respiratoires

Protection des mains

Protection des pieds

Vêtements de protection

Protection antichute

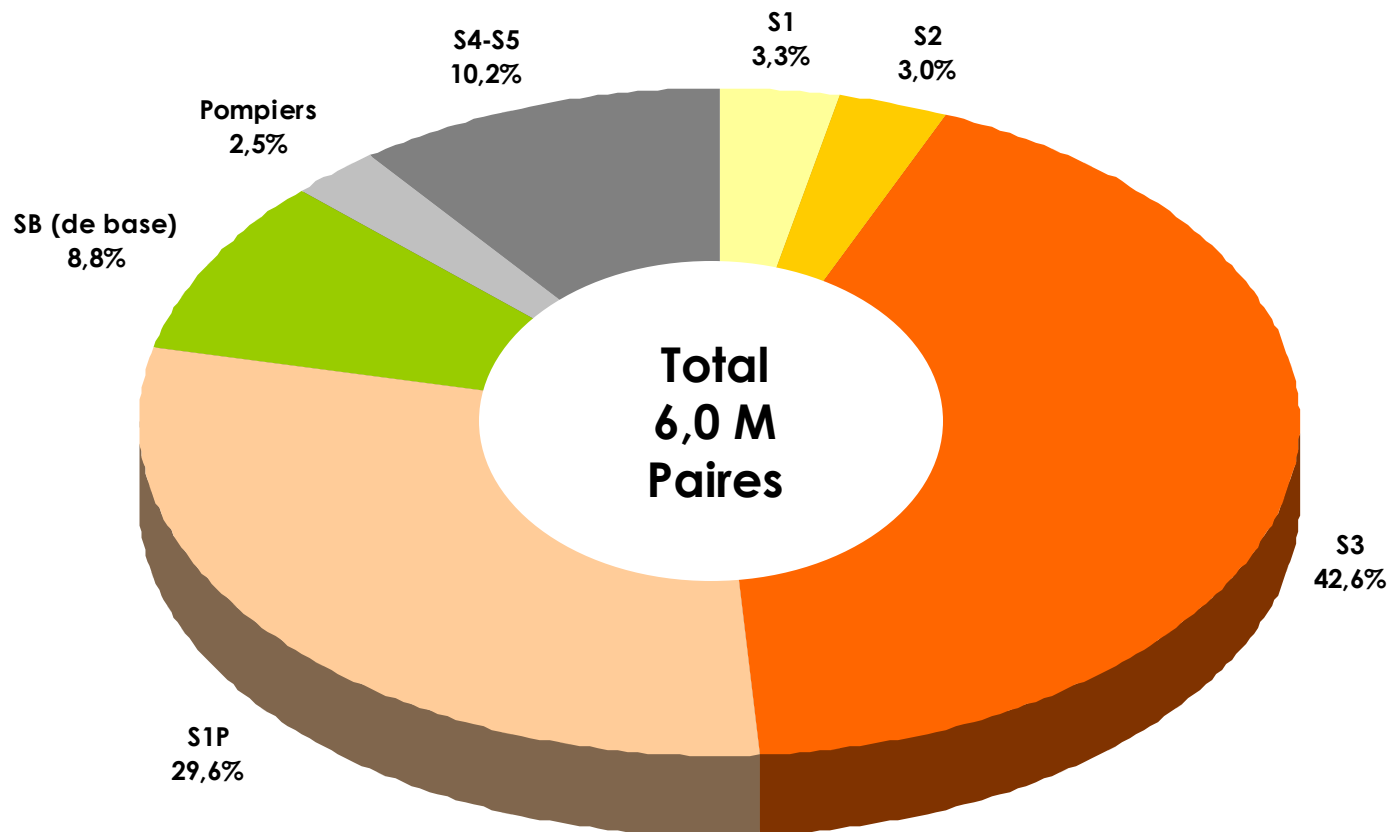
Protection des pieds: Caractéristiques du marché

- Le marché des chaussures de sécurité est en décroissance par rapport à 2008 en raison notamment de la chute d'activité de l'industrie, de la construction, et aussi de la baisse constatée des prix moyens de plusieurs familles de produits.
- Ce marché ne baisse en valeur que de 4,4%, par rapport à l'année 2007, malgré une forte perte en volume qui frôle les 9% (8,9% exactement). Ceci s'explique par le fait que certains produits ont connu une hausse de prix en 2008.
- Un changement de structure s'est produit dans le marché de la protection des pieds. La chaussure de sécurité S1 a perdu des parts de marché à cause d'une tendance de plus en plus affirmée: celle de la recherche d'une protection permanente. Malgré la crise, la chaussure S2 quant à elle est restée pratiquement stable. Ceci est sans doute dû à son emploi constant dans les services publics et les milieux hospitaliers.
- Par contre dans un marché en baisse, la chaussure de sécurité S3 a gagné des parts de marché significatives.

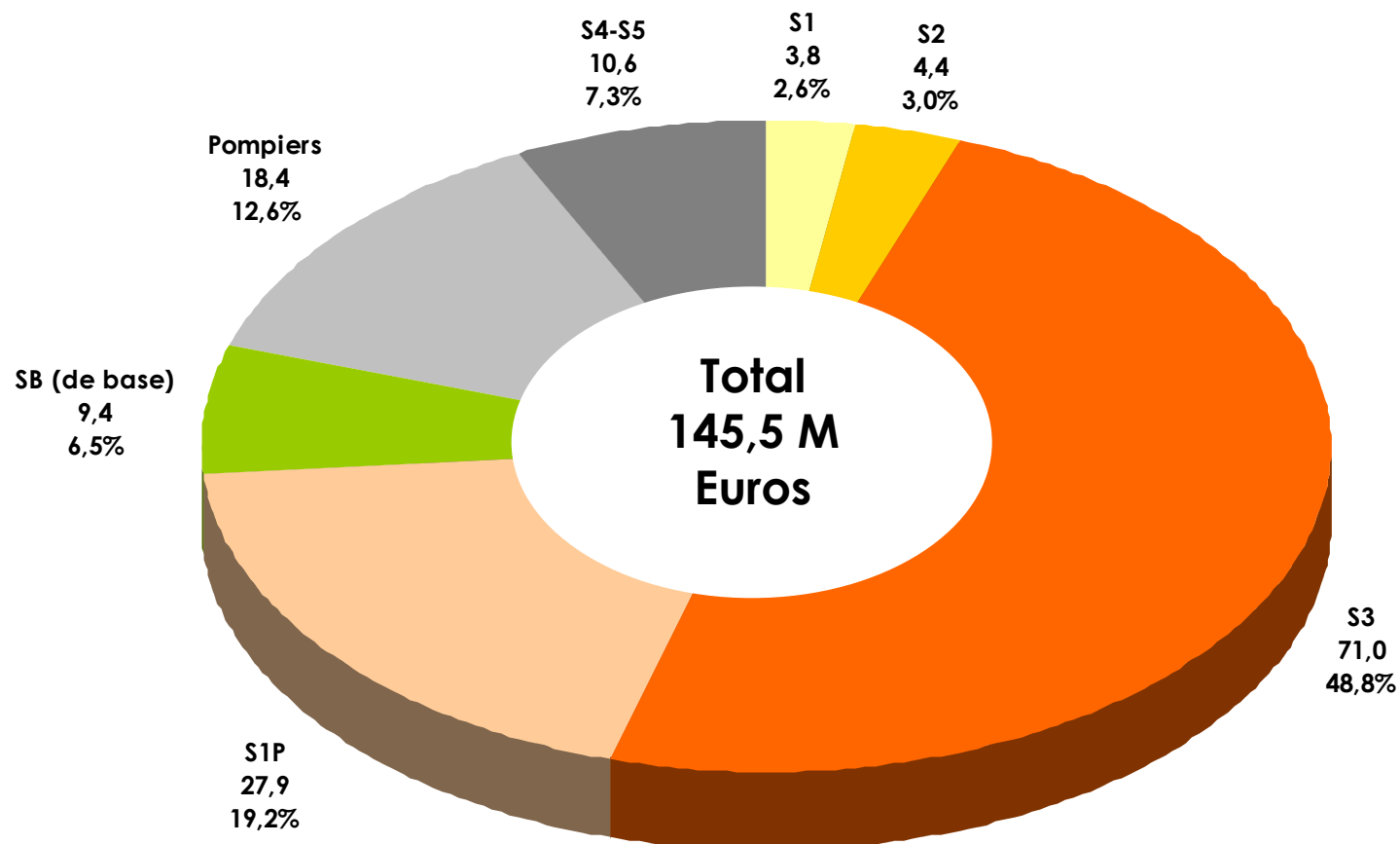
Protection des pieds: Caractéristiques du marché

- La perte en volume des chaussures de sécurité SIP est particulièrement forte, parce que ce type de chaussures est très utilisé par les intérimaires, lesquels ont vu leur nombre diminué de façon drastique avec la crise.
- Le marché présente actuellement une forte tendance à la polarisation entre les fabricants de marques qui essaient de maintenir le segment des produits high-tech et les produits d'importation qui empiètent sur le marché des produits de classe moyenne avec une certaine agressivité sur les prix.
- L'internationalisation des normes au niveau européen a provoqué une certaine pression des prix, qui a poussé les fabricants à délocaliser leurs sites de production.
- Les grandes marques ont une place incontournable sur le marché et les autres fabricants doivent aujourd'hui égaler leurs produits, qui sont devenus des références, tout en les produisant à moindre coût.

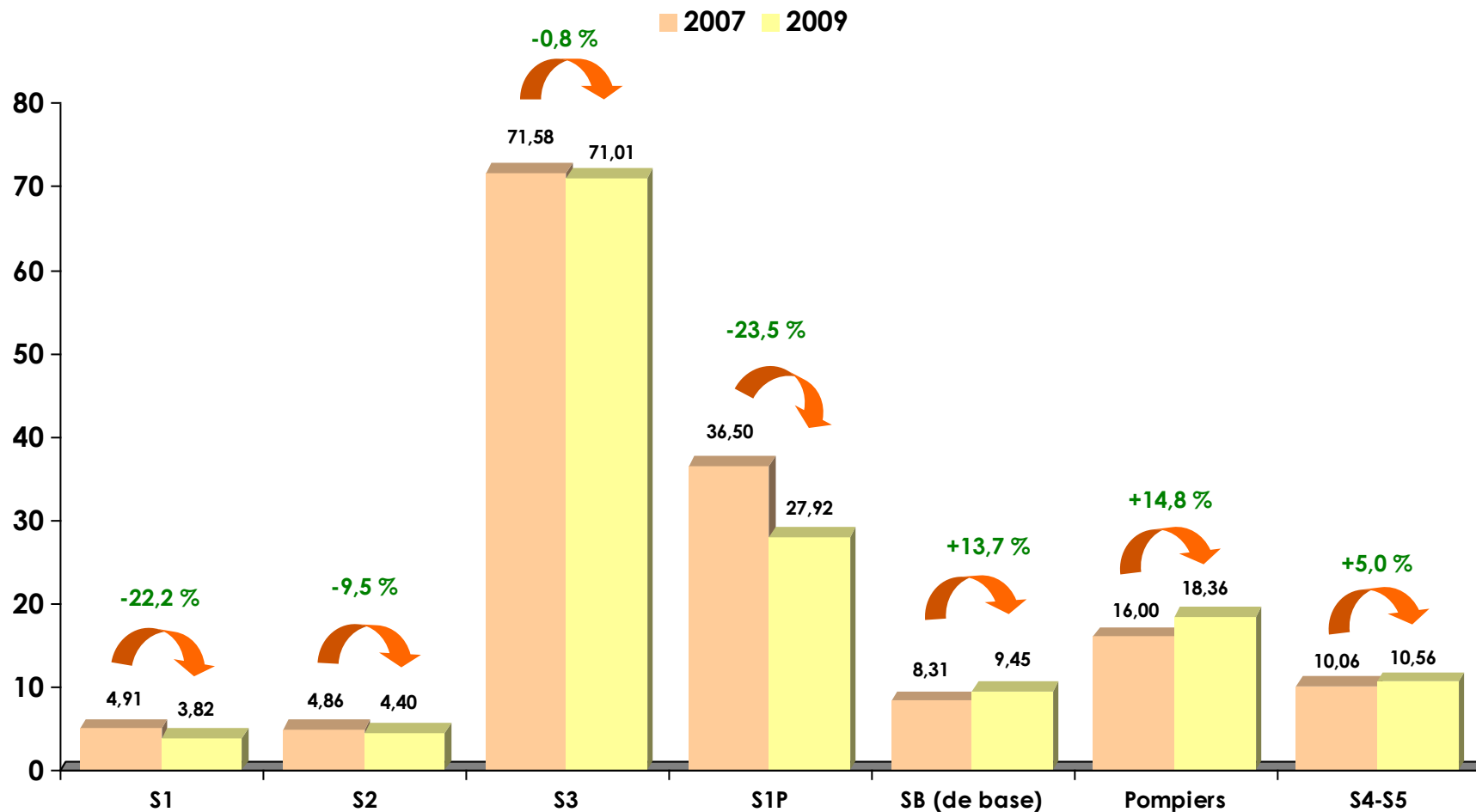
Protection des pieds: Volume du marché en 2009 d'après les groupes de produits en % - Base: Quantité



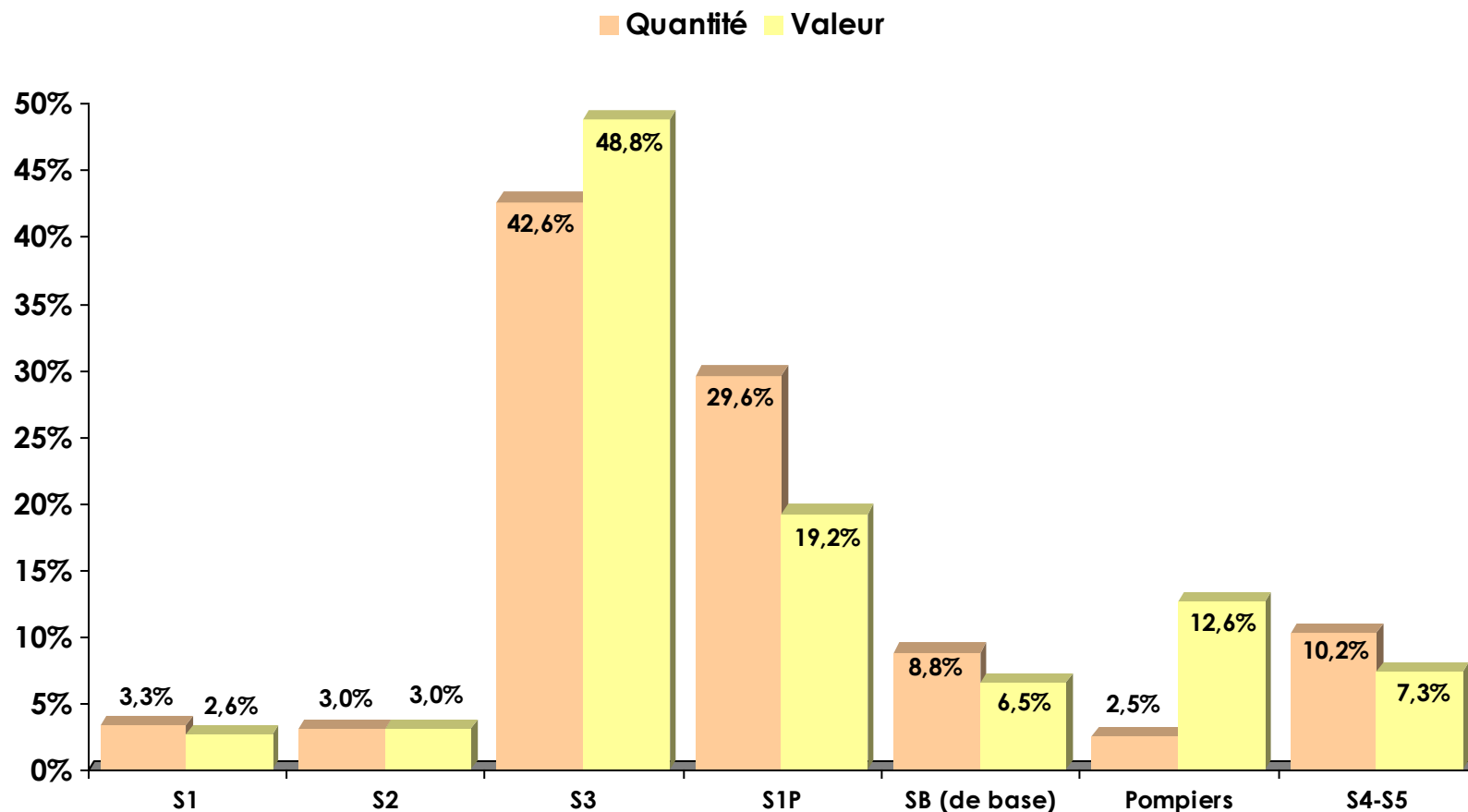
Protection des pieds: Volume du marché en 2009 d'après les groupes de produits en M €* et en % - Base: Valeur



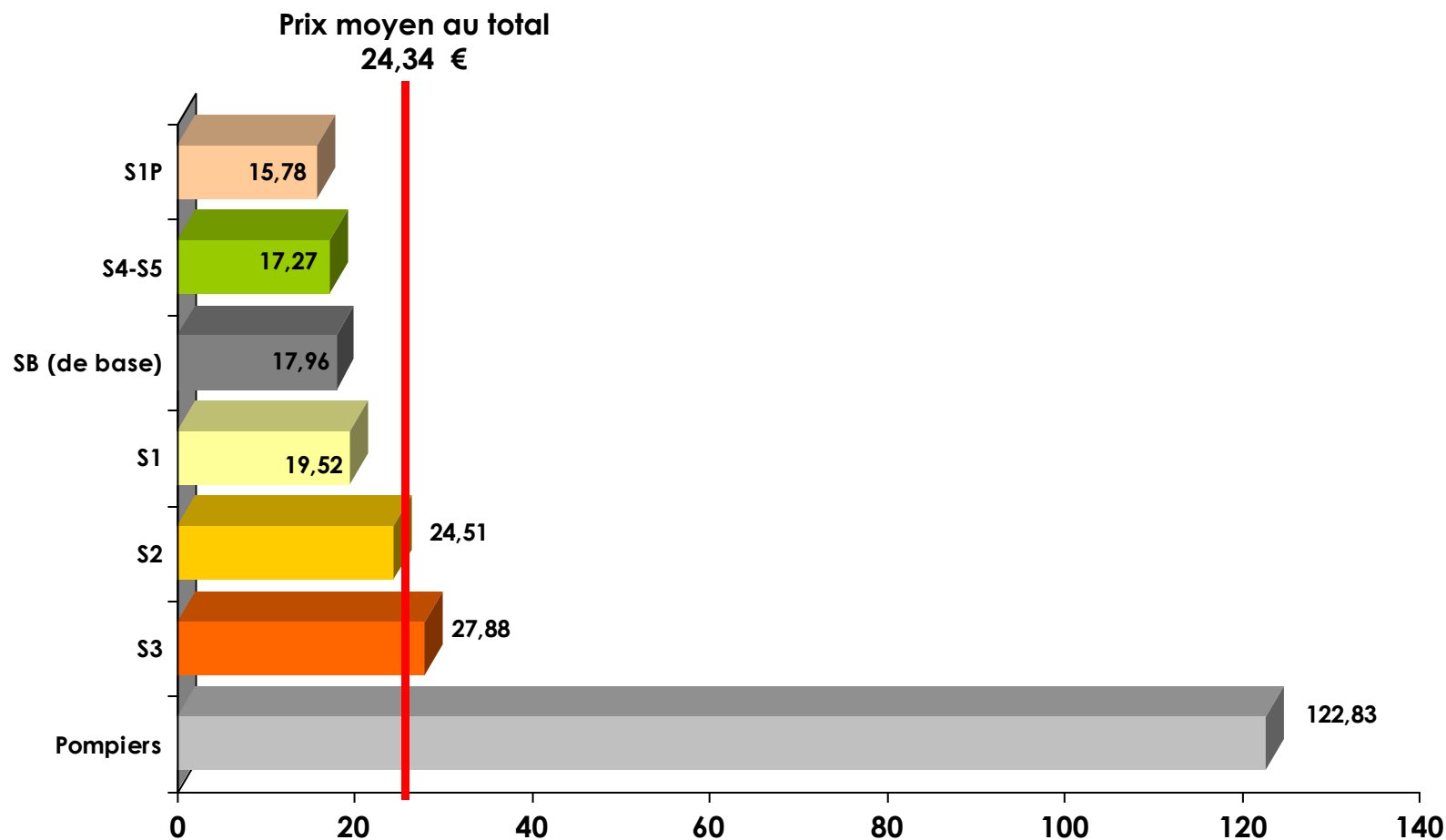
Protection des pieds: Développement 2007 à 2009 (Valeur) en % et en M. €



Protection des pieds: Part des groupes de produits sur le volume du marché en 2009 d'après la quantité et la valeur en %

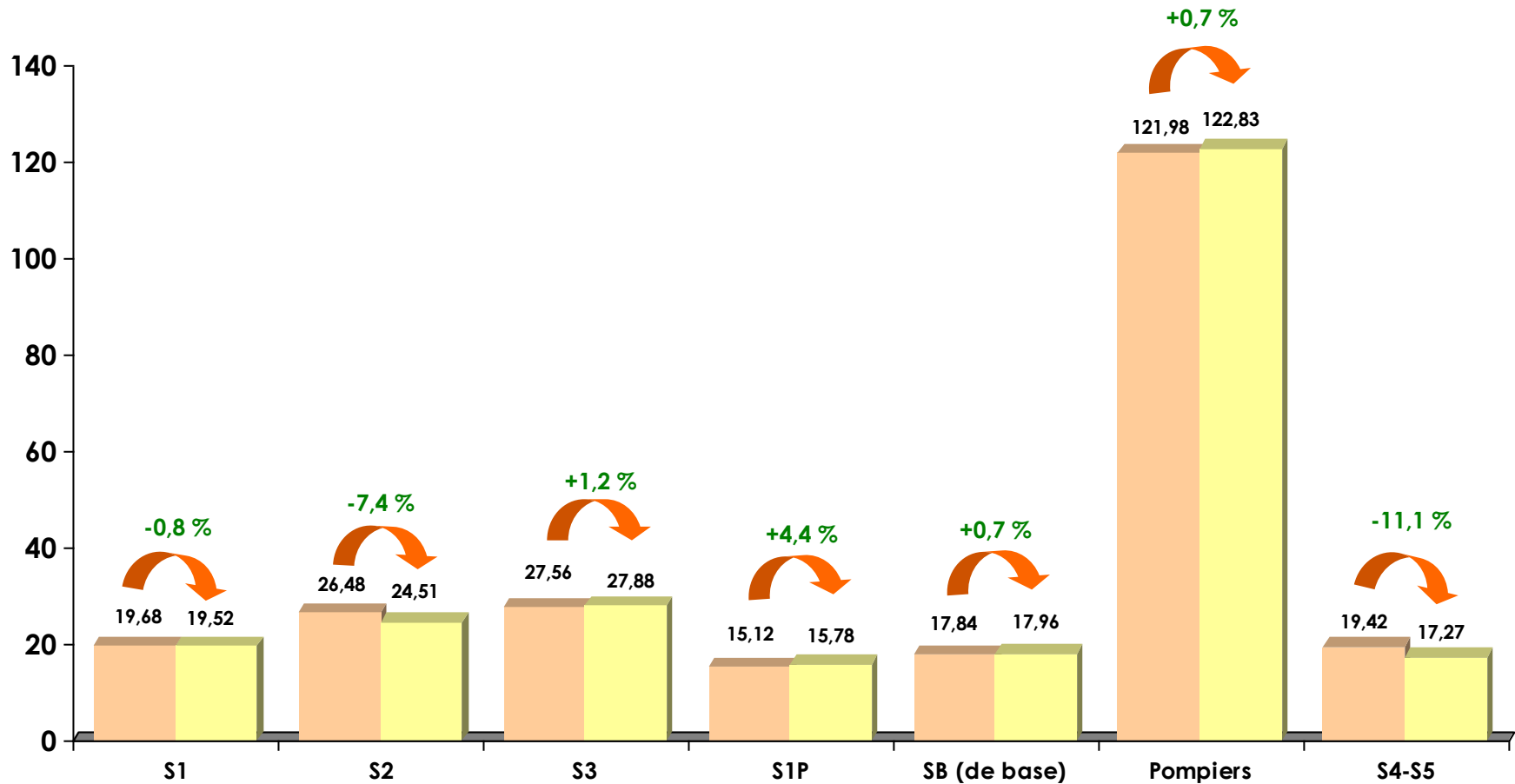


Protection des pieds: Prix moyen en 2009 au total et par groupes de produits en €*



Protection des pieds: Développement 2007 à 2009 Prix moyen en % et en €

2007 2009



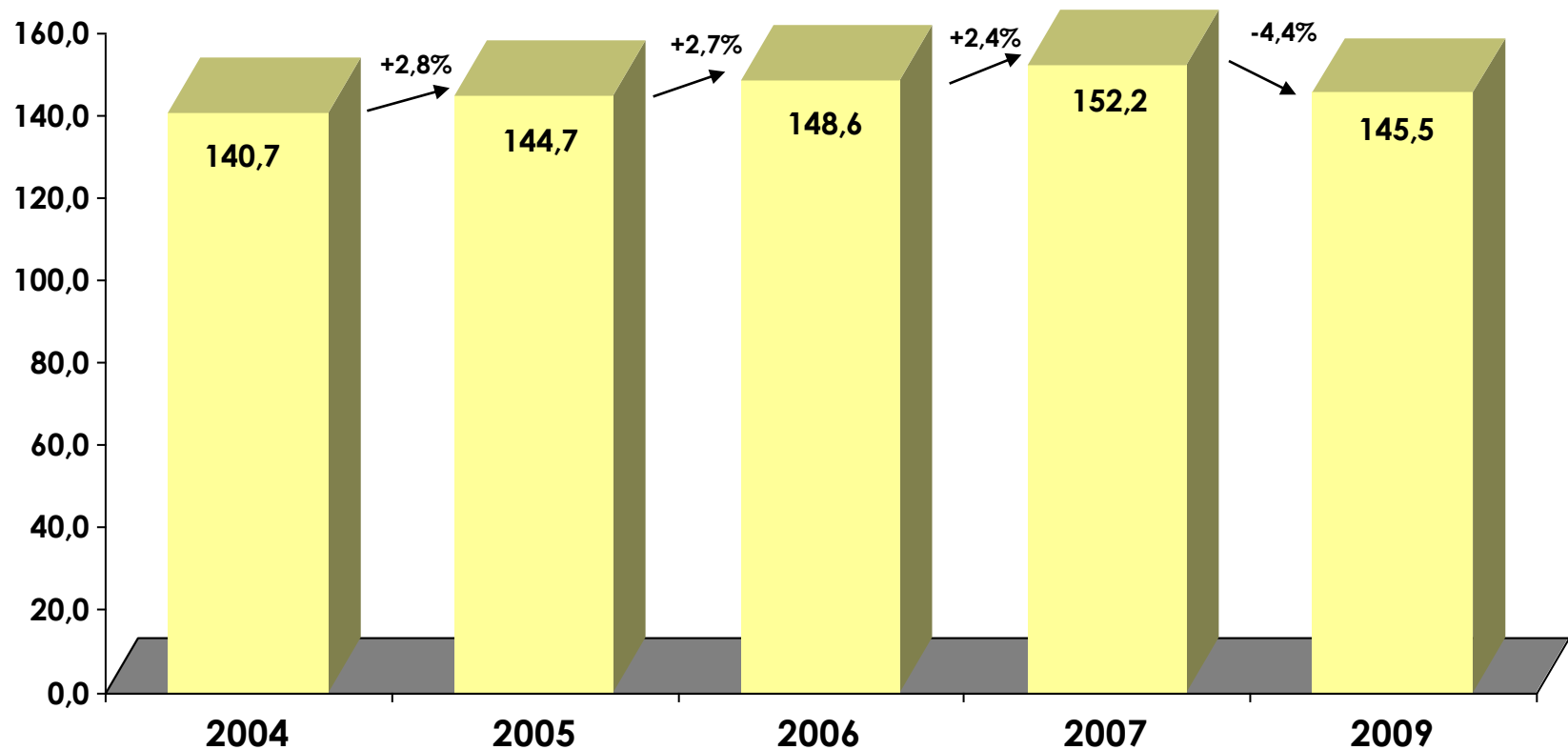
Protection des pieds: Remarques sur les segments

- En dépit du fait que la chaussure S1 soit très largement employée dans les domaines de l'artisanat, de la logistique, et de la production industrielle, ce segment a connu une forte baisse en volume au profit des chaussures de sécurité SB(de base); ceci est dû à l'orientation des choix de l'utilisateur final vers une protection permanente.
- Les chaussures S2 qui sont employés dans les industries chimiques et automobiles, mais aussi dans le domaine des collectivités locales, chutent aussi en volume de par la baisse d'activité de l'industrie.
- La chaussure S3 trouve traditionnellement son emploi principal dans l'industrie du bâtiment, qui a connu un fort ralentissement d'activités; ceci a entraîné par la suite une baisse des commandes auprès des grands comptes de ce type de chaussures de sécurité. Néanmoins, la chaussure S3 reste de plus en plus demandée par les clients.

Protection des pieds: Remarques sur les segments

- On observe une forte demande une chaussure de sécurité répondant à des meilleures caractéristiques de résistance et d'esthétisme. Cependant les produits bas de gamme se concentrent sur les prix.
- Les protections des pieds se distinguent principalement par les formes, les matériaux et les éléments de protection, dont ils sont pourvus.
- Le marché des chaussures a tendance à évoluer vers des produits plus proches de ceux des loisirs : plus de confort, de légèreté, de design, une meilleure adhérence au sol, des semelles anti-torsion et ce plus particulièrement pour les produits les plus élaborés.

Protection des pieds: Évolution du marché de 2004-2009 en M €*

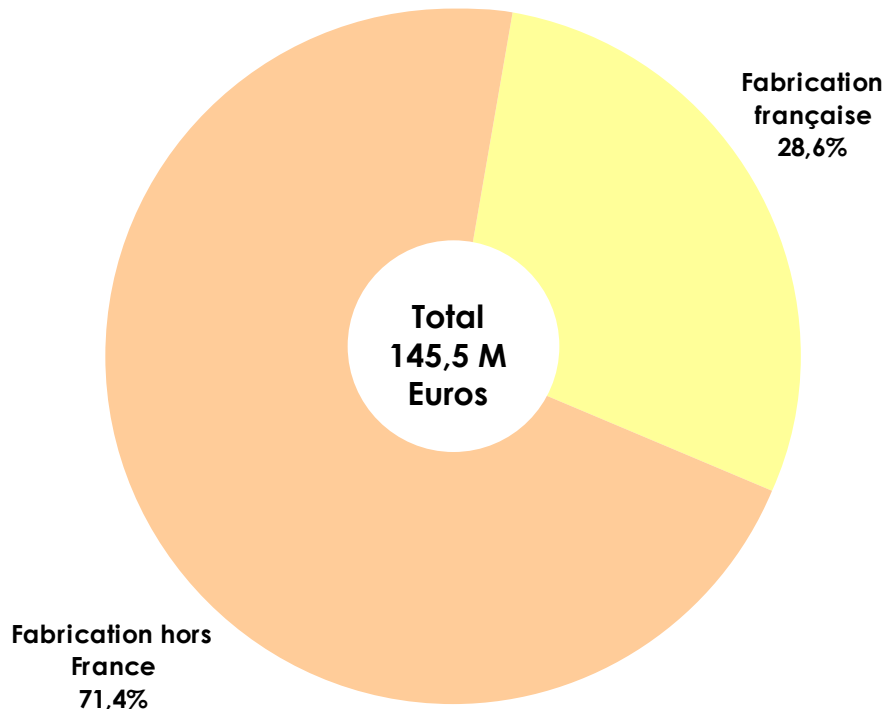


Protection des pieds: Remarques sur l'évolution du marché

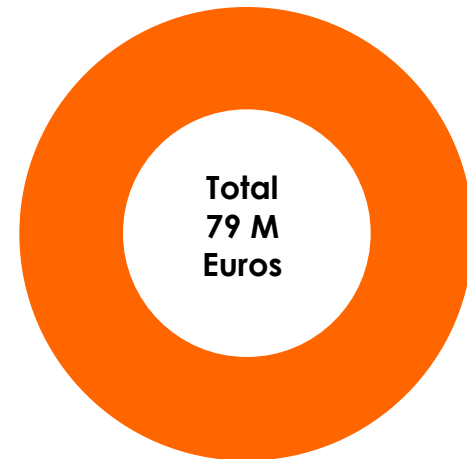
- La baisse du marché des chaussures de sécurité est donc essentiellement liée au ralentissement d'activités qui a affecté les secteurs de l'automobile, de l'industrie et des intérimaires, secteurs qui ont été particulièrement frappés par la crise.
- En raison des importations croissantes venant d'Asie, le prix moyen chute également et ressort désormais à environ 24€ la paire.
- Le marché est divisé en deux groupes distincts: les produits bas de gamme majoritairement importés et le haut de gamme, où priment la qualité, le confort et l'esthétisme.
- Le marché évolue vers le haut de gamme, qui devrait d'ailleurs poursuivre son évolution vers des produits adaptés au mouvement de marche ou encore à la morphologie du pied.
- Le marché se développe d'un point de vue de la consommation, car les salariés sont aujourd'hui obligés de porter des chaussures de sécurité. L'offre d'équipement en chaussures de sécurité dédiées à la clientèle féminine tend à se développer.
- Du fait que les fabricants français délocalisent leurs productions à l'étranger et que les produits importés, progressant en qualité, empiètent aujourd'hui sur les produits de classe moyenne, le scénario d'une baisse des prix continue semble probable.
- Les produits importés ont également gagné en importance, si bien que les prix du marché sont tirés vers le bas.

Protection des pieds: Volume du marché en 2009 d'après lieu de fabrication et l'exportation française en M €* et en %- Base: Valeur

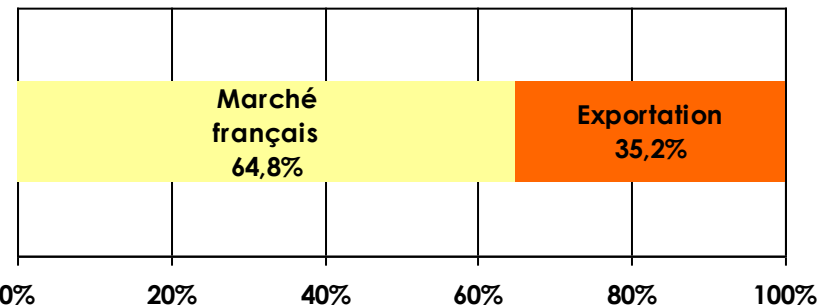
Marché français



Exportation incl. Réexportation



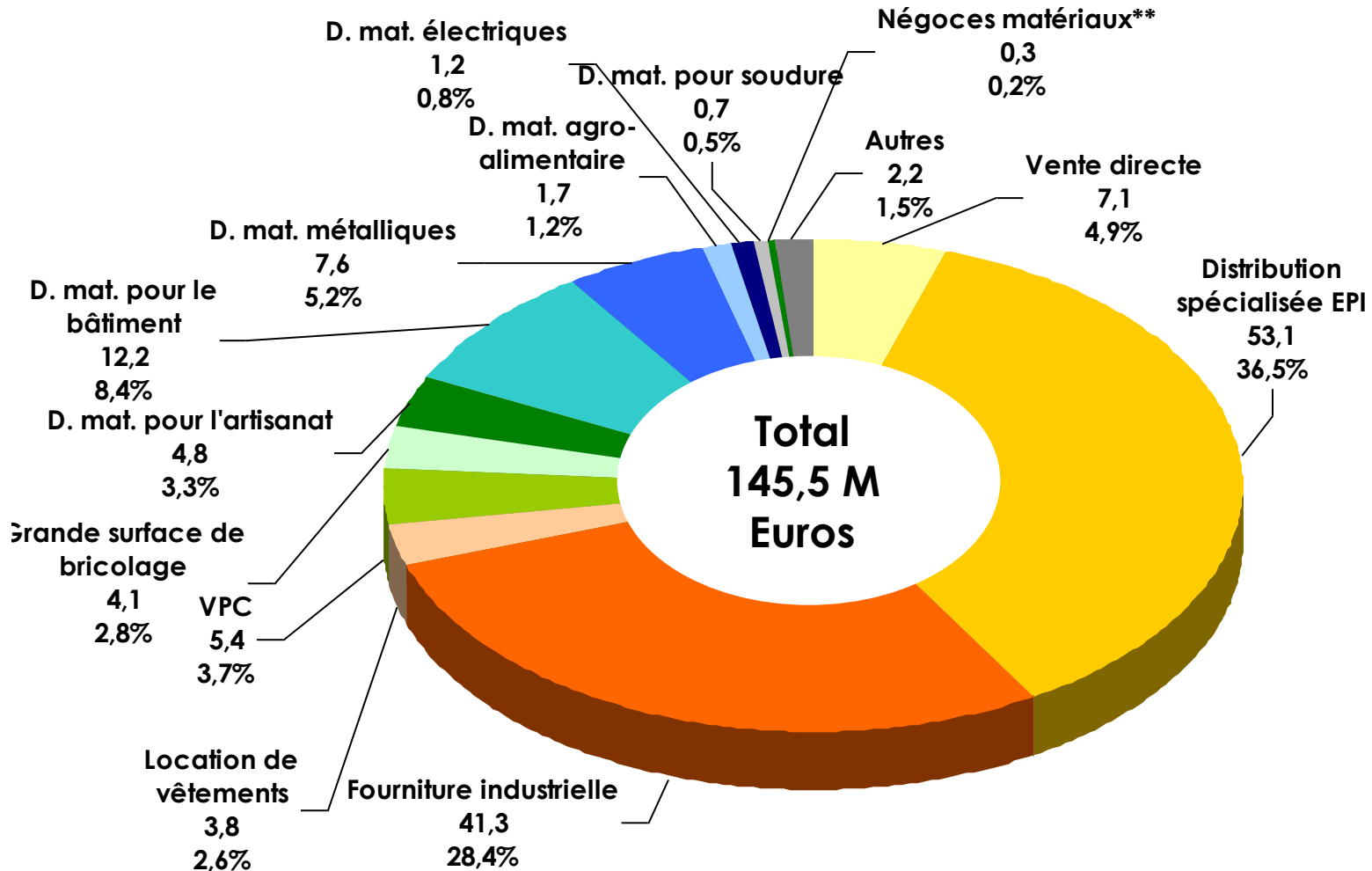
Relation Marché français / Exportation



Protection des pieds: Remarques sur l'importation

- La fabrication française se limite souvent à l'assemblage de semi-produits finis, c'est à dire à l'injection de la tige et de la semelle.
- Les fabricants français achètent beaucoup de produits finis ou semi-produits d'Afrique du nord. Cette fabrication française de produits finis se concentre sur des produits spéciaux.
- Les prix baissent sur ce marché de par l'agressivité exercée sur les prix. Sur le segment des chaussures de qualité, les fabricants tentent de maintenir voire stabiliser les prix, en offrant toujours plus de perfectionnement sur les produits. Ces produits sont surtout utilisés à long terme par des employés qualifiés.
- Le marché de la protection des pieds est certes bien reproduit à travers les statistiques d'importation et de production, mais ces statistiques ne peuvent que révéler la disponibilité dans le pays et non le volume réel commercialisé, du fait des doubles-recensements.

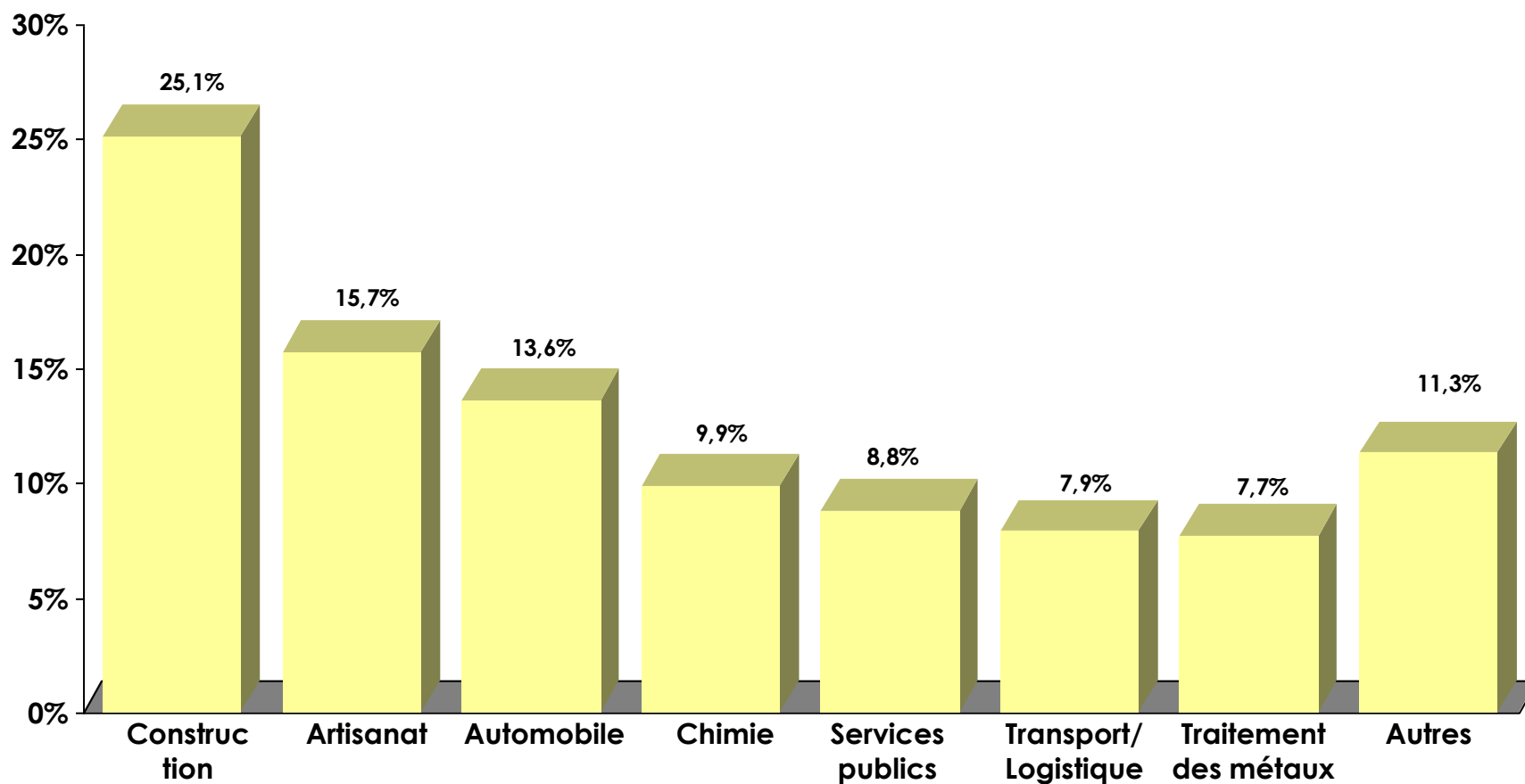
Protection des pieds: Part de marché des canaux de distribution en 2009 en M €* et en % / Base: Valeur



Protection des pieds: Remarques sur la distribution

- Comme l'emploi de chaussures de sécurité ne nécessite pas d'explication particulière, la part de marché des ventes directes est faible en comparaison des autres réseaux de distribution.
- Les ventes sont dominées par les canaux de distribution tels que la distribution spécialisée EPI ou la fourniture industrielle. Cependant la part du marché des distributeurs matériaux pour l'industrie du bâtiment et matériaux métalliques n'est pas à négliger.
- L'on observe aussi l'établissement de distributeurs indépendants à proximité des zones industrielles.
- Les ventes directes ont lieu en général pour quelques grands comptes et ce pour des produits très spécifiques.
- Des évolutions apparaissent également dans le domaine de la distribution de la protection des pieds, à savoir l'émergence de groupements de distributeurs et de partenariats (surtout avec les grands comptes) à travers l'introduction d'un management externe des pièces C.
- Il convient aussi de noter que la vente par correspondance représente pour ce segment de la protection des pieds une part significative du marché en terme de distribution, supérieure à celle que l'on retrouve dans d'autres familles d'EPI.

Protection des pieds: Groupes cibles selon les branches en %



Protection des pieds: Remarques sur les groupes cibles

- Les chaussures de sécurité sont l'une des protections les plus utilisées et recouvrent un large champ d'application.
- Les potentiels des ventes selon les groupes cibles dépendent en premier lieu du nombre d'employés dans chacune des branches.
- Malgré les pertes d'emplois, l'industrie du bâtiment reste encore aujourd'hui l'un des groupes cible le plus significatif.
- De par le nombre important d'employés, les secteurs de l'industrie, la chimie, la métallurgie et l'automobile représentent les autres clients principaux.
- Les travailleurs intérimaires, qui n'apparaissent pas explicitement ici en tant que groupe cible, représentent une part importante de la consommation mais sont généralement équipés de chaussure bas de gamme.
- Dans la mesure où il continue à se développer, le secteur des services a sensiblement contribué à amortir les pertes des secteurs classiques.
- La clientèle féminine est en forte croissance.

Contenu

Marché global

Protection de la tête

Protection des yeux

Protection de l'ouïe

Protection des voies respiratoires

Protection des mains

Protection des pieds

Vêtements de protection

Protection antichute

Vêtements de protection: Caractéristiques du marché

- Le marché des vêtements de protection a augmenté en comparaison à l'année 2007 en volume, et ce malgré la crise. Ceci est dû à la forte demande dans le segment des combinaisons jetables qui ont été commandés dans le cadre des mesures de prévention de la grippe porcine.
- Un autre facteur de développement est constitué par les vêtements de protection contre les flammes(fibres), qui sont souvent employés en tant que vêtements de protection multifonctions.
- En revanche, les vêtements de protection soudeurs ont connu une forte régression en volume, puisque ce secteur a connu moins d'activités durant la crise. Les vêtements de protection contre la chaleur dans l'industrie lourde et les fonderies, ainsi que les vêtements de protection contre les intempéries ont aussi connu des baisses en volume en lien avec la chute d'activité dans l'industrie du bâtiment.

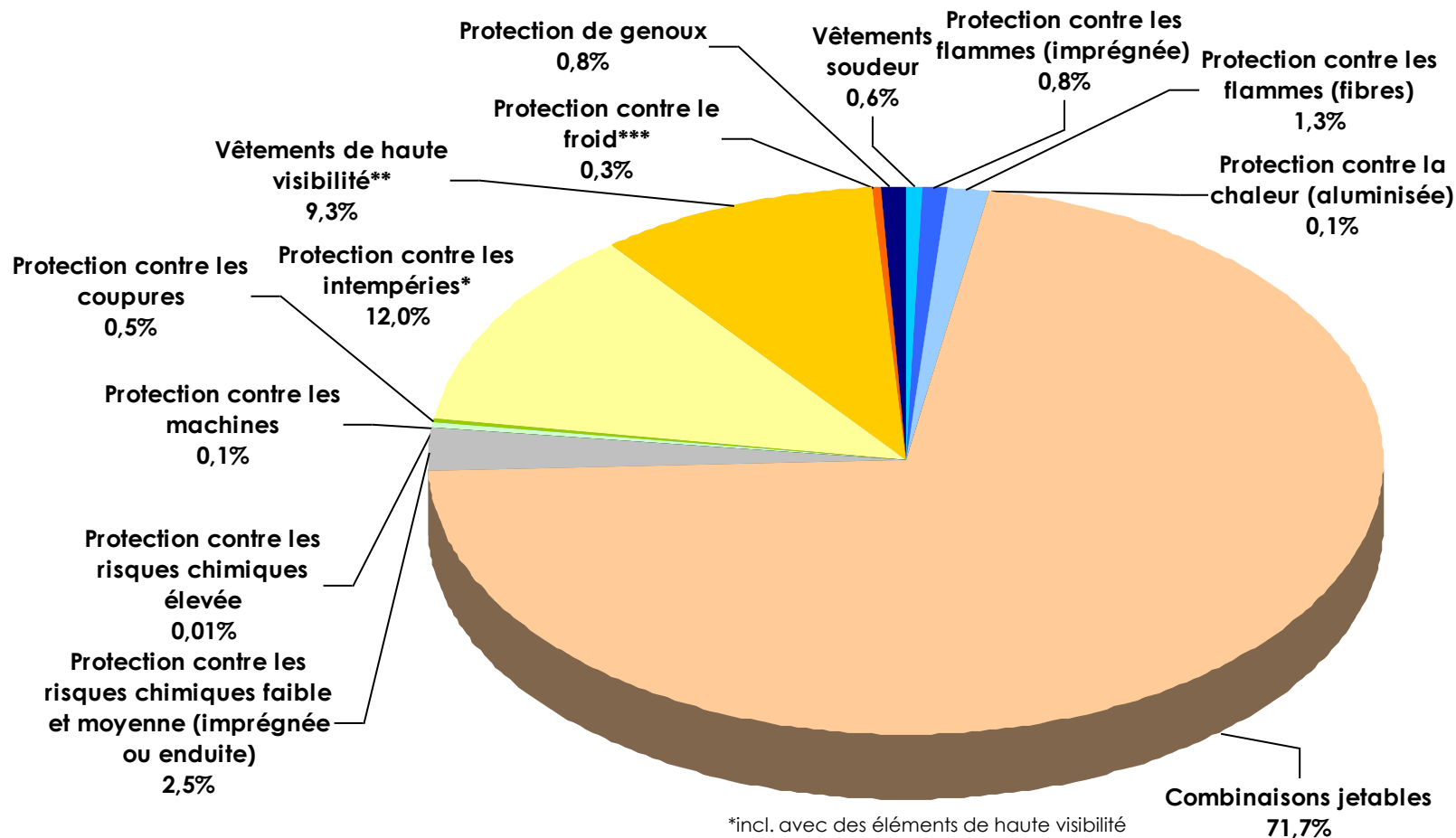
Vêtements de protection: Caractéristiques du marché

- Une forte concurrence de prix se perçoit dans les familles de produits destinés à d'importants groupes cibles.
- Le marché des vêtements de haute visibilité a connu une légère baisse grâce, notamment, au grand besoin d'équipement des services publics.
- Les vêtements de protection représentent le groupe de produits le plus significatif des EPI en raison des multiples fonctions de protection proposées sur le marché, qui permettent de recouvrir de vastes domaines d'activités.
- L'utilisation de fibres offre de nouvelles possibilités d'évolution aux produits et contribue à faire progresser le marché dans ses exigences et ses performances en terme de niveau de protection. Cette utilisation génère des mutations sur le marché, lequel est très soucieux sur les soins apportés aux produits.
- Par ailleurs, la prise de conscience des utilisateurs finaux de l'intérêt et de la nécessité protégé est de plus en plus remarquable sur le marché. Ce développement de la culture « sécuritaire » constitue de facto un facteur de développement intéressant pour les industriels de ce secteur.

Vêtements de protection: Caractéristiques du marché

- Les innovations apportées par les textiles techniques qui permettent d'offrir plus de confort, de légèreté et une meilleure ergonomie ainsi que la recherche sur les matériaux visant à développer des substituts aux produits dérivés du pétrole (et donc dépendant de son coût) contribuent à faire évoluer ce marché.
- Par ailleurs, la customisation des produits à la demande des clients permet d'apporter une distinction supplémentaire aux produits basiques, premier prix ou encore standards.
- Aujourd'hui, en plus de son vêtement, on observe que le client attend un ensemble de prestations satellites comme l'entretien, la logistique et la gestion des stocks par exemple.
- Même si le marché des vêtements de protection ne semble offrir qu'un faible potentiel de développement à court terme, il faut noter qu'il est en croissance dans les TPE et PE, même si ces dernières restent difficile à attirer.

Vêtements de protection: Volume du marché en 2009 d'après les groupes de produits en % - Base: Volume

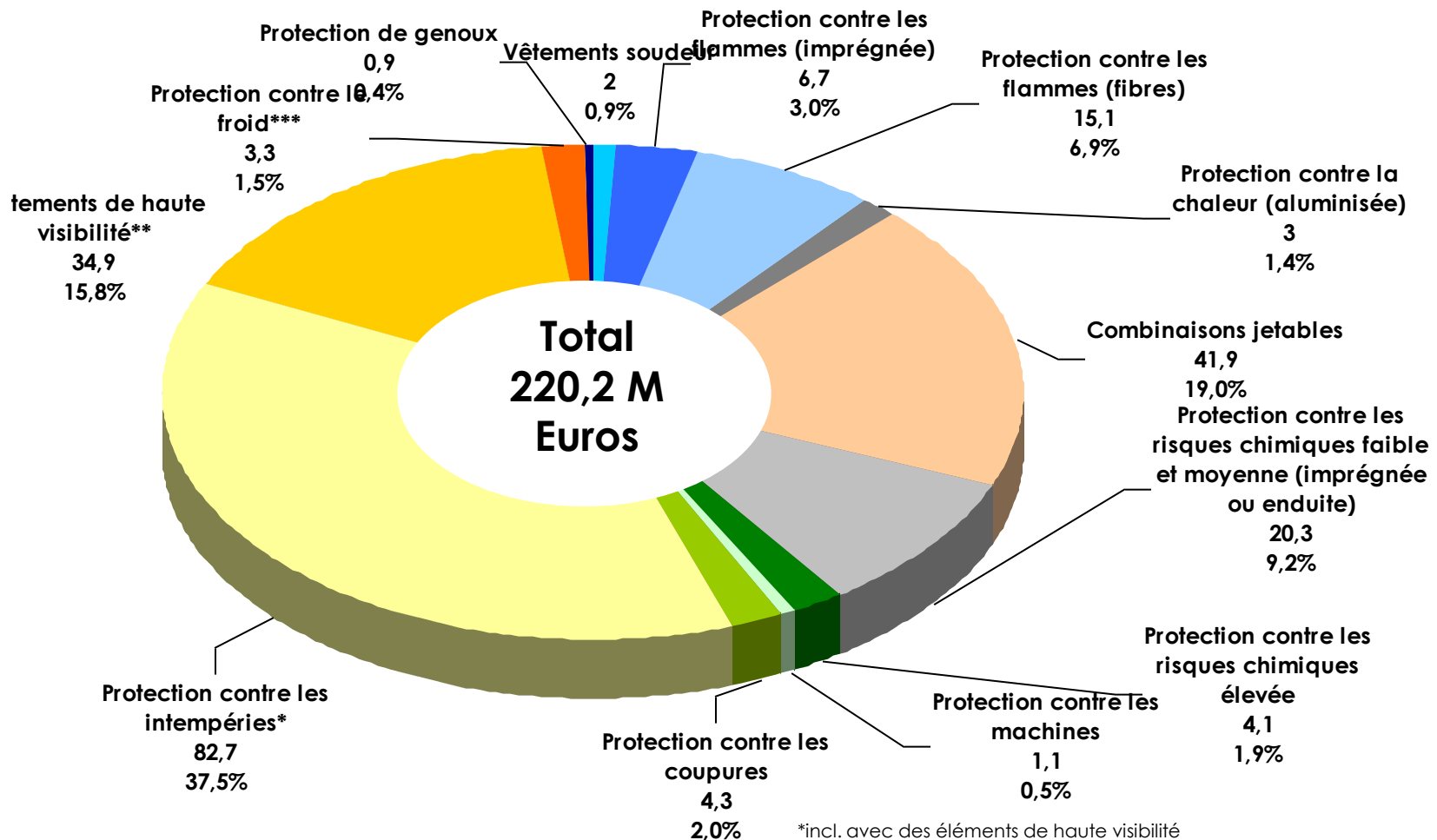


*incl. avec des éléments de haute visibilité

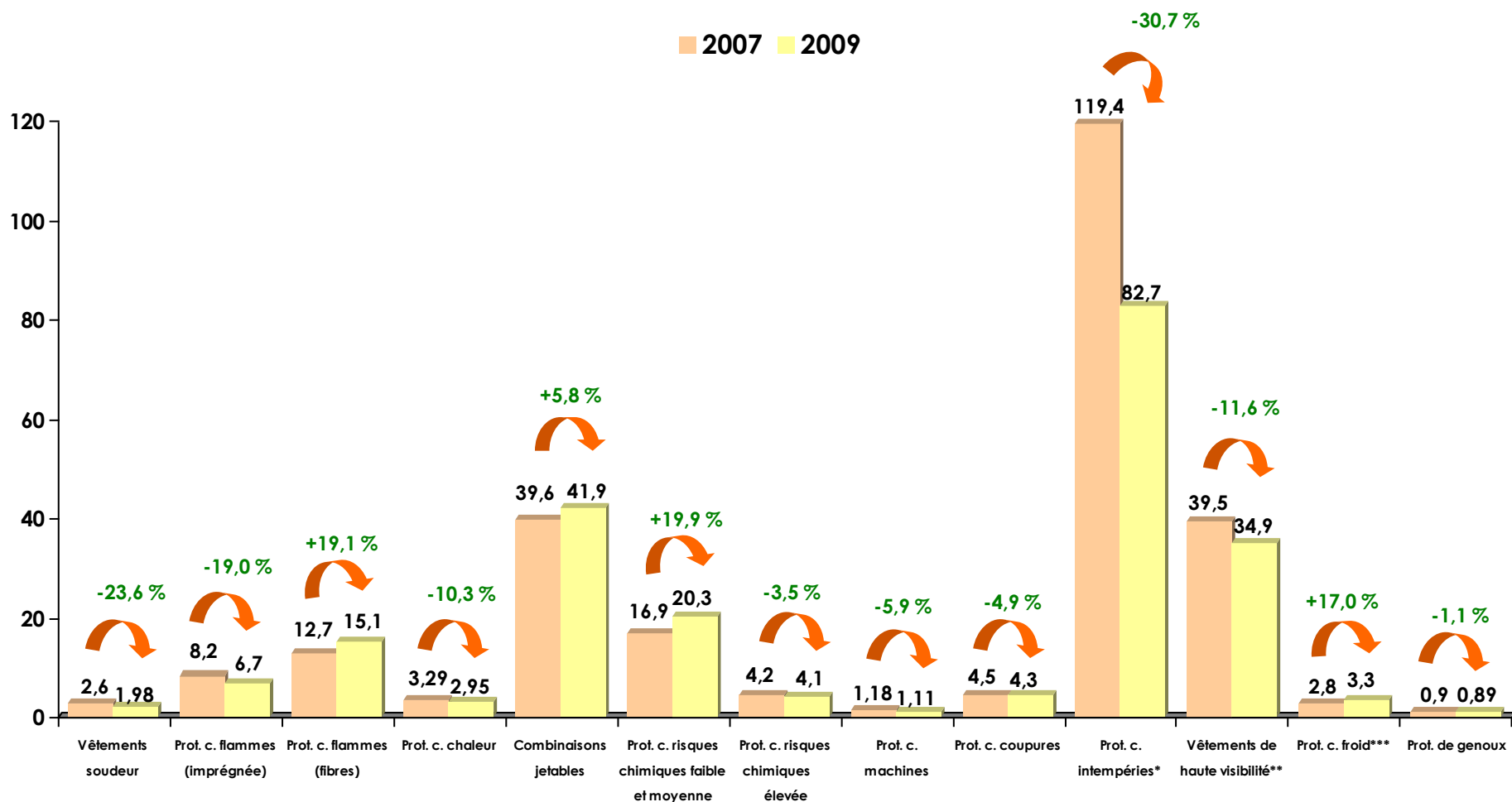
**slr vêtements ayant la haute visibilité pour fonction principale

*** spécifiquement pour les températures extrêmes, sous -15 degrés

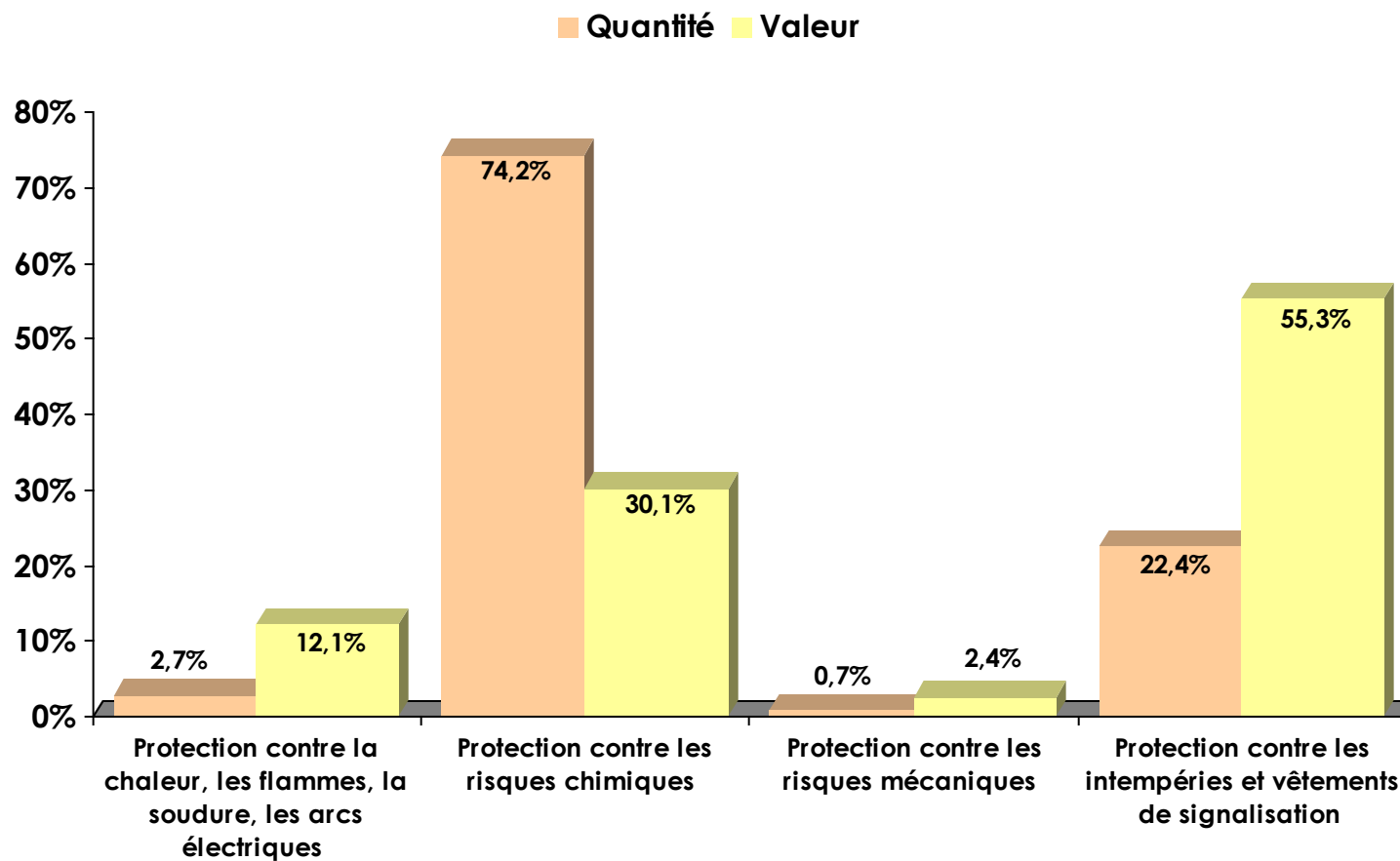
Vêtements de protection: Volume du marché en 2009 d'après les groupes de produits en M €¹ en % - Base: Valeur



Vêtements de protection: Développement 2007 à 2009 (Valeur) en % et en M. €

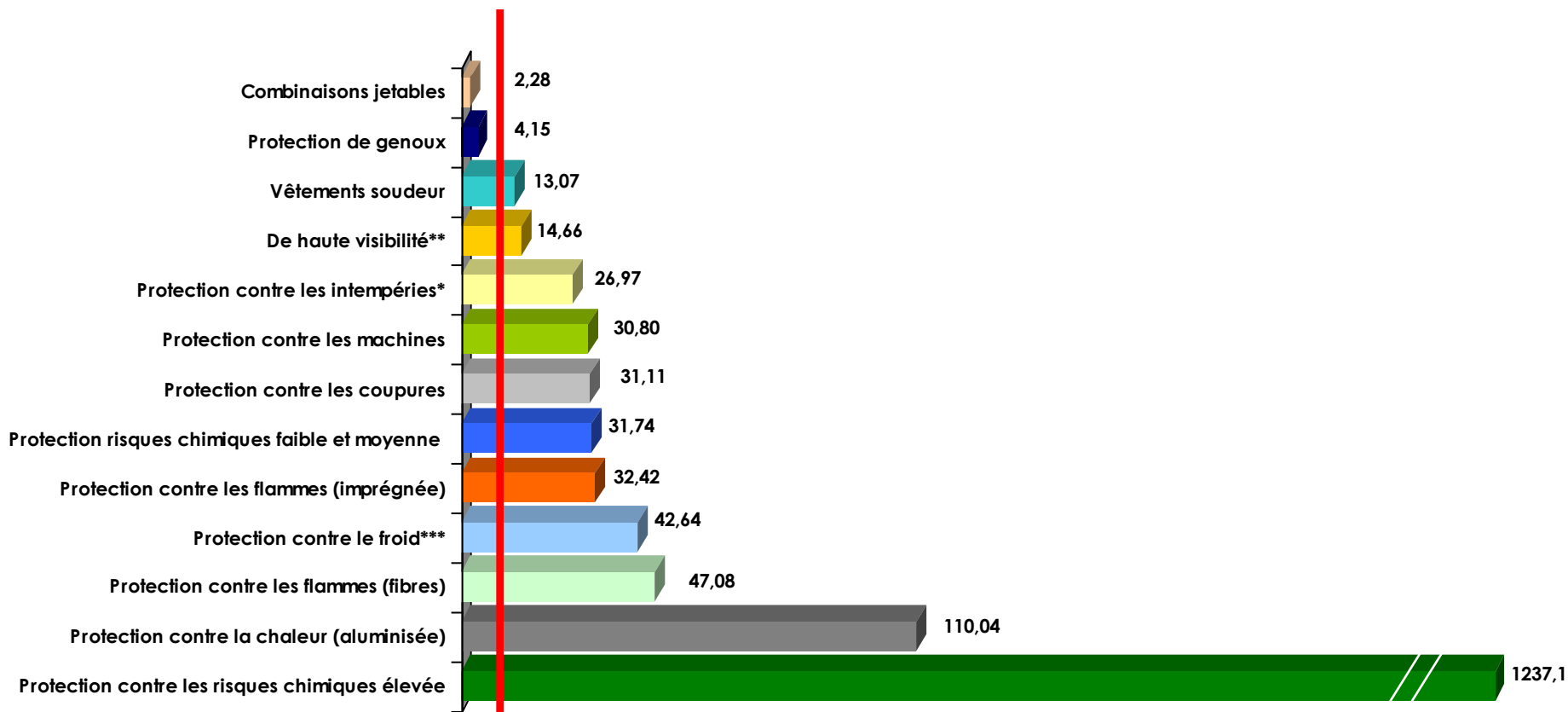


Vêtements de protection: Part des groupes de produits sur le volume du marché en 2009 d'après la quantité et la valeur en %



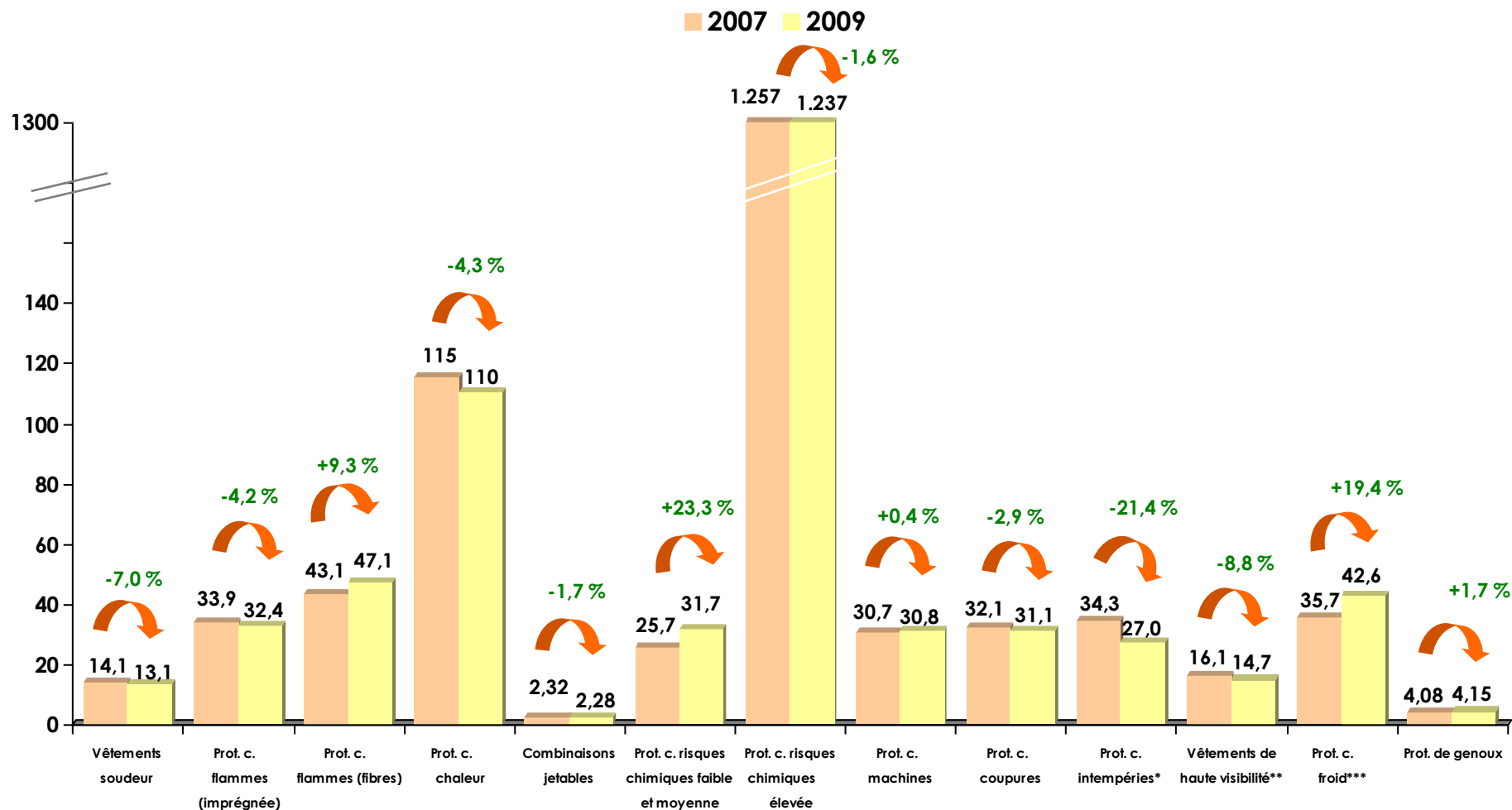
Vêtements de protection: Prix moyen en 2009 au total et par groupes de produits en €* *incl. avec des éléments de haute visibilité

Prix moyen au total
9,97 €



Vêtements de protection: Développement 2007 à 2009

Prix moyen en % et en €



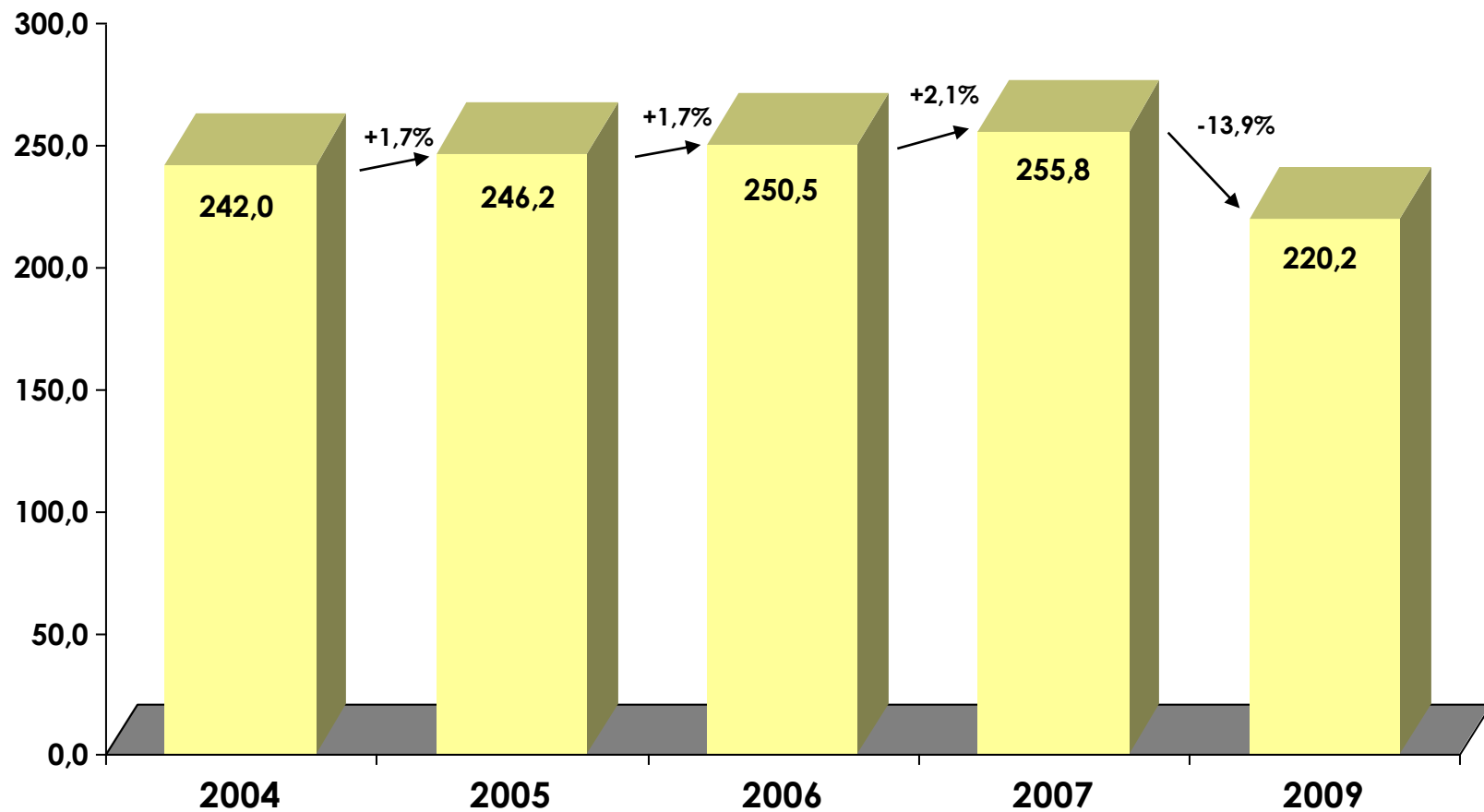
Vêtements de protection: Remarques sur les segments

- L'univers des vêtements soudeurs a été le plus touché par la crise.
- Certains segments du marché sont de plus en plus porteurs, en particulier les combinaisons jetables et les vêtements de protection contre les flammes.
- Les produits basiques baissent sensiblement sur le marché au profit de produits offrant une qualité supérieure.
- En raison de la croissance des vêtements multifonctions, la classification des vêtements de protection dans les catégories « classiques » s'avère de plus en plus complexe.
- Les produits de ce secteur évoluent bien techniquement grâce aux exigences techniques de plus en plus précises et pointues et grâce aux marchés, dits « de niche » qui sont eux de plus en plus spécifiques.
- La famille des vêtements de haute visibilité EN 471 a explosé ces dernières années et représente ainsi une part importante des vêtements de protection sur le marché français. Cette famille de vêtement se doit d'être particulièrement bien entretenue pour que leur efficacité ne soit pas hypothéquée, c'est pourquoi les clients se tournent, lors d'un usage professionnel, vers des produits de qualité (en mettant le prix).

Vêtements de protection: Remarques sur les segments

- Les vêtements de protection contre les machines accusent un léger recul. En effet, les machines sont aujourd'hui plus sécurisées pour limiter les risques d'accidents. Ainsi, certains fabricants tiennent aujourd'hui compte des dangers potentiels contre les machines (dus à des pièces en mouvement par exemple) et les prennent en compte dans la confection de leurs produits, même s'ils ne les laissent pas certifier.
- La catégorie « vêtements de protection contre le froid » regroupe les produits destinés à prévenir les risques liés à une exposition à des températures extrêmes de l'ordre de -15 degrés celcius. Les autres vêtements contre le froid sont comptabilisés avec les vêtements contre les intempéries.
- Les vêtements de protection contre la chaleur ne regroupent que les produits auxquels d'autres fonctions ne sont pas additionnées.
- Les éléments de haute visibilité sont souvent combinés avec d'autres types de vêtements de protection, et plus particulièrement avec les vêtements contre les intempéries. Ces vêtements de type basique sont fortement importés mais ils restent de médiocre qualité.
- La famille des produits conçus pour éviter les risques mécaniques est destinée aux diverses activités où les risques de projection abrasives (bûcheronnage, élagage) ou de happement sont présents.

Vêtements de protection: Évolution du marché de 2004-2009 en M €*

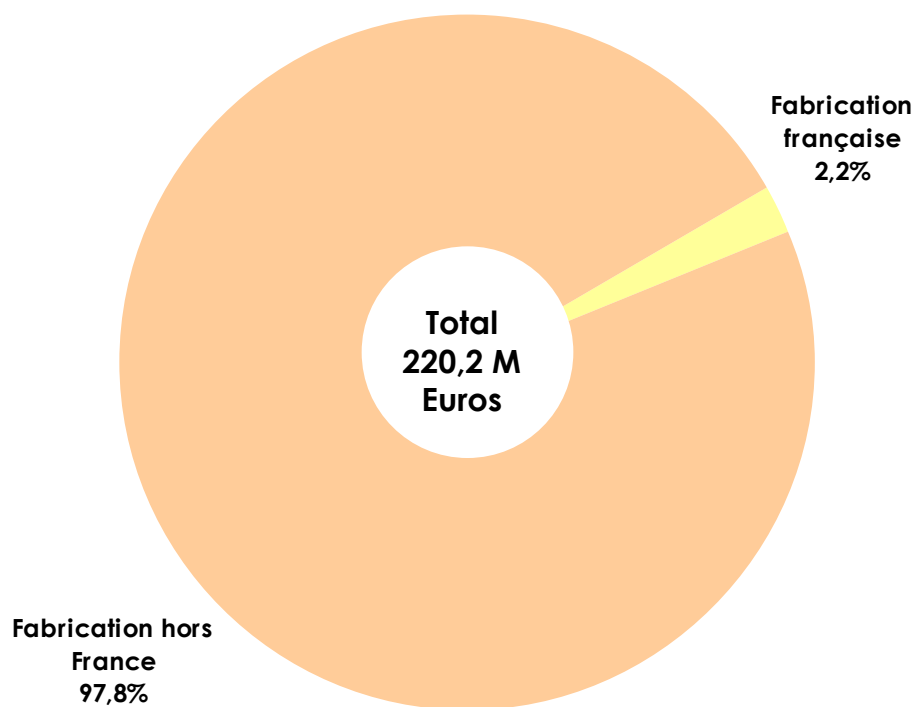


Vêtements de protection: Remarques sur l'évolution du marché

- Le marché des vêtements de protection a connu certes une hausse en volume mais un recul de -13,9% en valeur, dû à un effondrement au niveau des prix sur la majorité des produits et à une baisse des commandes des grands comptes.
- La chute des prix est en grande partie causée par la parité euro/dollar.
- Malgré un potentiel dégradé dans le secteur de l'industrie, le marché des vêtements de protection continue à prospérer dans le domaine des combinaisons jetables, des vêtements contre les flammes (fibres), des vêtements de haute-visibilité et des vêtements « multifonctions ». Ceci a conduit, dans l'ensemble, à une croissance en volume du marché.
- La majeure partie des productions de vêtements EPI ayant toujours été à l'étranger, ce facteur ne peut entrer en jeu dans la pression des prix que peuvent exercer les acteurs sur le marché.
- Ce marché se caractérise donc par une concurrence accrue, un meilleur respect des normes et un renfort des contrôles douaniers, ce qui – idéalement - pourrait faire diminuer les importations asiatiques.
- Le marché évolue vers une culture client accentuée : écoute, service, innovation
- On peut estimer que le marché va se stabiliser et s'orienter vers les notions de conseil et de services, qui prennent de plus en plus d'importance dans l'univers des équipements de protection individuelle aujourd'hui.

Vêtements de protection: Volume du marché en 2009 d'après lieu de fabrication et l'exportation française en M €* et en % - Base: Valeur

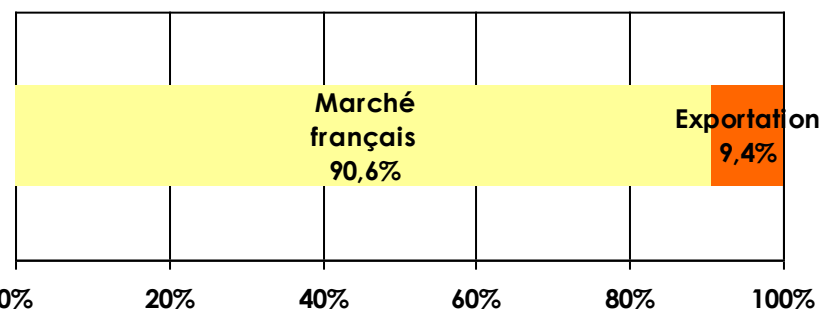
Marché français



Exportation incl. Réexportation



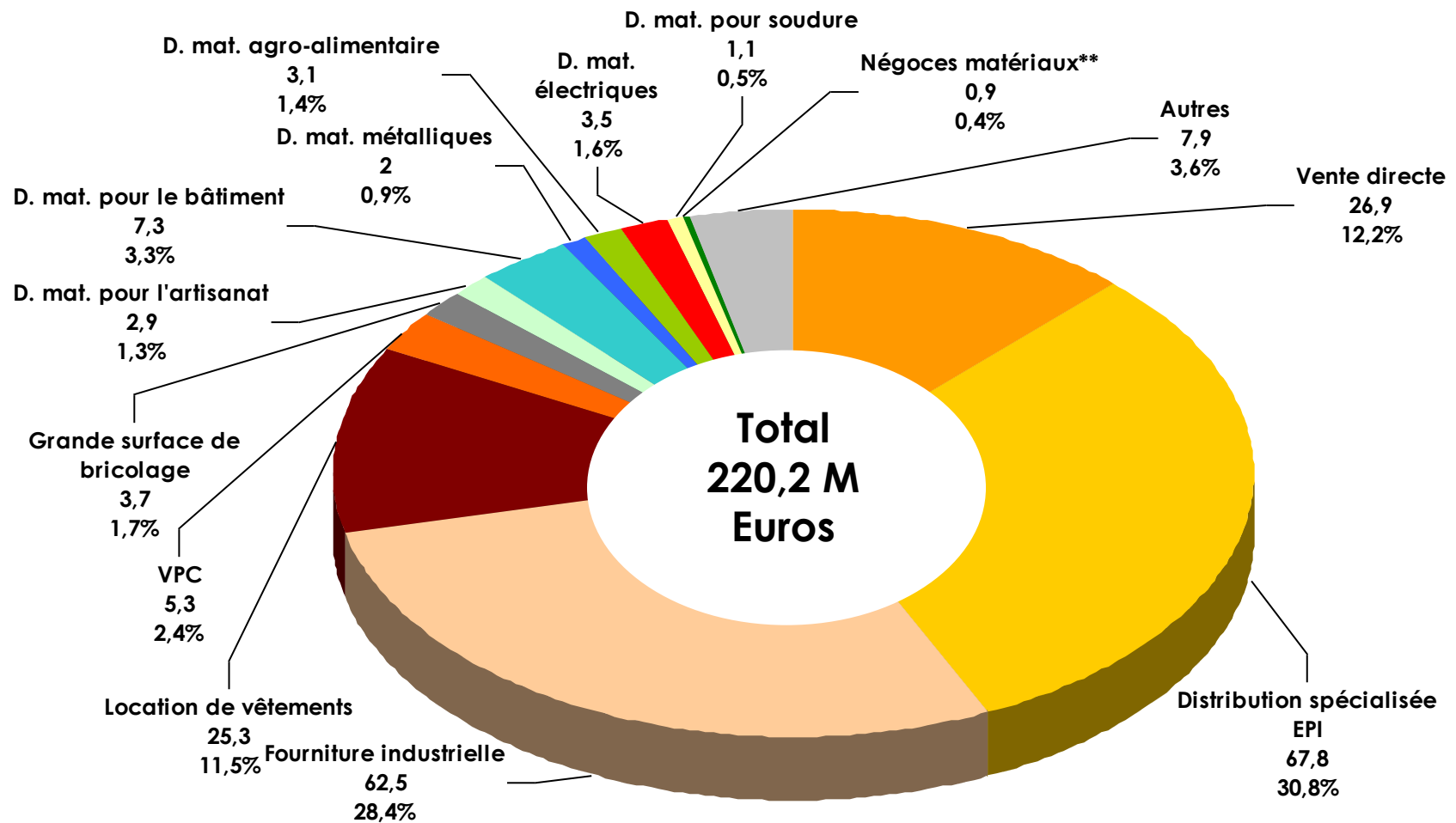
Relation Marché français / Exportation



Vêtements de protection: Remarques sur l'importation

- **La production en marché de masse est la plupart du temps limitée dans le domaine de la fabrication spéciale(resp. version spéciale).**
- **Une grande partie de l'achat provenant de l'étranger se produit sur le chemin du perfectionnement passif.**
- Comme la fabrication des vêtements de protection nécessite une main d'œuvre importante et qu'elle a un coût élevé, la production se fait généralement dans des pays où le coût salarial est faible.
- Malgré les réglementations en vigueur sur le marché européen, certains produits non conformes sont encore importés. Les contrôles douaniers se renforcent afin de limiter ces produits sur le marché.

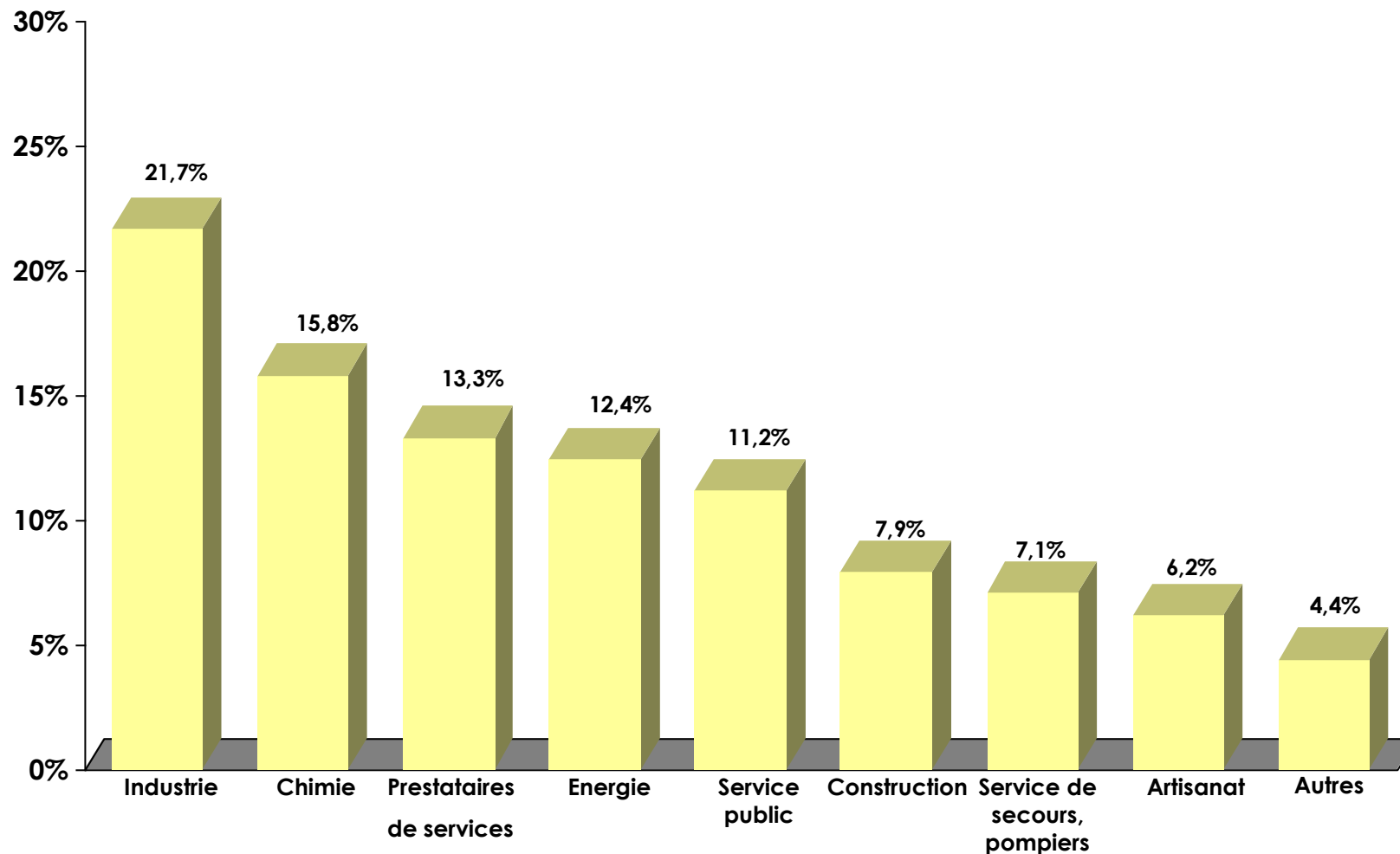
Vêtements de protection: Part de marché des canaux de distribution en 2009 en M €* et en % / Base: Valeur



Vêtements de protection: Remarques sur la distribution

- La distribution a connu un bouleversement brutal de ces activités lié au déstockage des grands distributeurs fin d'année 2008 suite à la chute des commandes auprès des grands comptes.
- La vente directe représente une part importante de la distribution des vêtements de protection et est en grande partie réalisée par les distributeurs de vêtements professionnels et de travail auprès des grands comptes.
- La location de vêtements occupe aussi une part importante de ce marché qu'elle pénètre fortement depuis ces dernières années. De ce fait, les « loueurs de linge » imposent de nouvelles règles sur le secteur, comme la gestion externalisée et optimisée des textiles. La location-entretien permet par exemple la gestion complète des produits de la livraison au nettoyage, en passant par les réparations éventuelles. Par ailleurs, les services de location répondent parfaitement aux nouvelles demandes « à la mode » qui s'inscrivent dans l'écocitoyenneté et le développement durable.
- Comme dans les autres secteurs des EPI, la tendance au regroupement des distributeurs est également présente sur le secteur des vêtements de protection. En effet, les clients souhaitent aujourd'hui avoir un minimum d'interlocuteurs (pour des raisons logistiques) et se tournent vers des distributeurs capables de leur proposer l'ensemble des produits qu'ils recherchent. La fourniture industrielle profite de cette évolution tout particulièrement.
- De ce fait les parts de marché des distributeurs matériaux pour le bâtiment, - matériaux agro-alimentaires, - matériaux électriques et - matériaux pour l'artisanat deviennent de plus en plus significatives.

Vêtements de protection: Groupes cibles selon la branche en 2009 en %



Vêtements de protection: Remarques sur les groupes cibles

- Outre le groupe cible « classiques » de l'industrie, où le nombre d'employés est considérable, les secteurs des services et de la fonction publique jouent également un rôle important sur le marché et plus précisément sur celui des vêtements de haute-visibilité et contre les intempéries.
- Tous les secteurs sont concernés par le port de vêtements de protection et ce de l'industrie à l'ensemble des différents métiers du BTP, de l'agriculture et des collectivités locales.
- La demande varie en fonction de la conjoncture des emplois des groupes-cibles.
- Après deux bonnes années en 2007 et surtout 2008, les groupes cibles de l'industrie et de la construction ont perdu légèrement en importance.
- Les secteurs des services publics et parapublics ont augmenté leur part en chiffre d'affaire.

Contenu

Marché global

Protection de la tête

Protection des yeux

Protection de l'ouïe

Protection des voies respiratoires

Protection des mains

Protection des pieds

Vêtements de protection

Protection antichute

Protection antichute: Caractéristiques du marché

- Le marché de la protection antichute, par rapport aux autres segments du marché, est relativement stable. En effet, malgré une conjoncture économique peu favorable, le nombre de grands projets dans le secteur de l'énergie et des télécommunications ainsi que celui des projets individuels a augmenté. Par ailleurs, des efforts ayant été faits pour que les individus soient plus sensibilisés au risque d'antichute et pour que les chefs d'entreprise prennent leurs responsabilités, les produits de protection antichute sont mieux acceptés.
- La légère baisse en volume du marché de la protection antichute s'explique par la crise qu'a traversé l'industrie du bâtiment qui a entraîné une baisse des commandes.
- On remarque une forte concurrence entre les distributeurs dans le domaine de l'antichute à rappel automatique, des longes et des connecteurs. Les prix sont fortement influencés par l'importation des produits MDD (marque de distributeur).
- La distribution spécialisée essaye d'étendre son volume d'affaires et de fidéliser le client en développant des prestations de service et de formation.
- En France, le secteur de la protection antichute est dominé par les équipements de protection collective qui sont prépondérants par rapport aux équipements de protection individuelle. Le potentiel de développement du marché des EPI, et en particulier celui des points d'ancrage, reste ainsi limité.

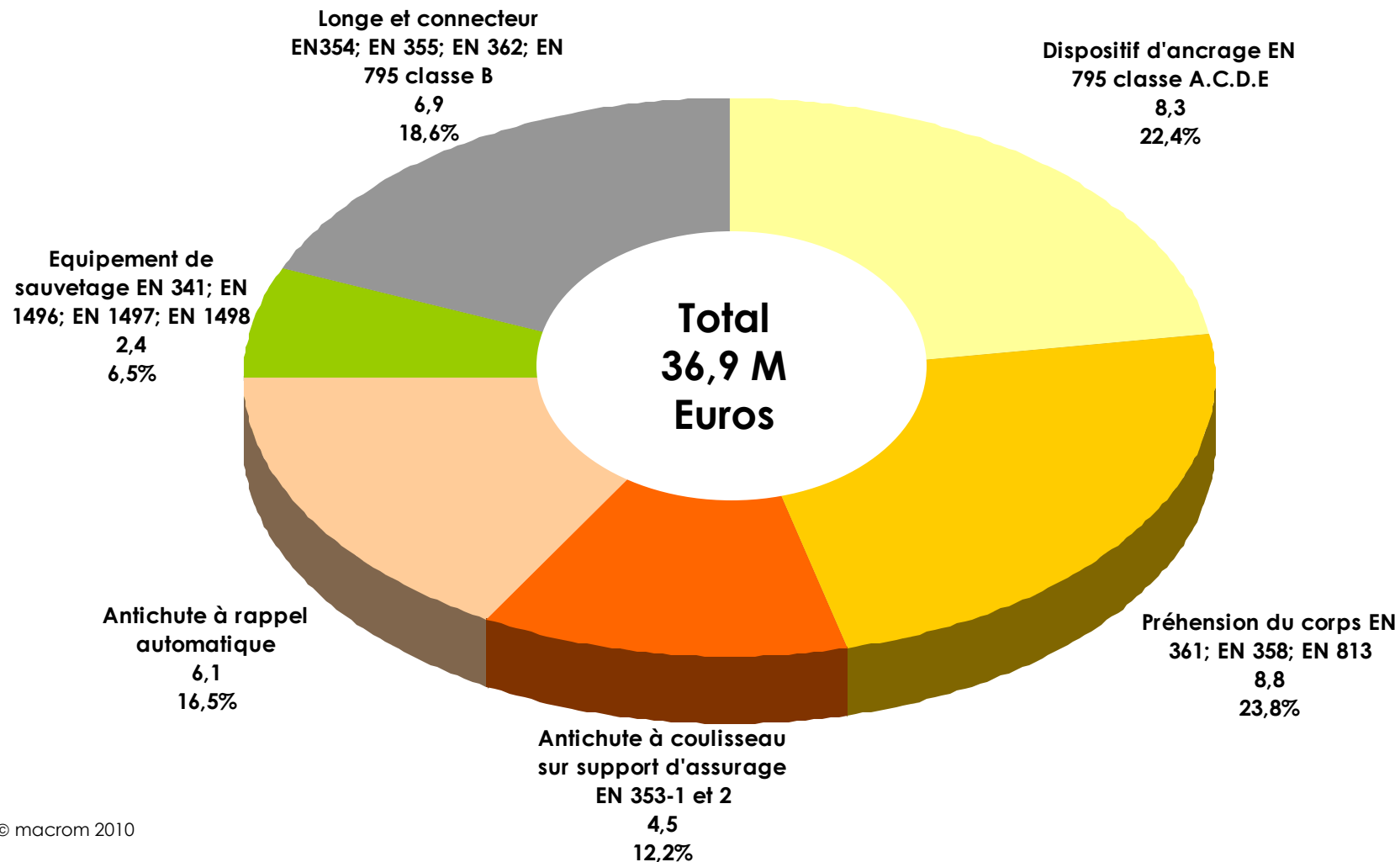
Protection antichute: Caractéristiques du marché

- En raison de sa haute technicité, la protection antichute est l'un des segments les plus concurrencés du marché français des EPI. Tout comme le segment des chaussures, ce marché est plus orienté vers les exportations.
- En raison de conditions d'entrée peu rigoureuses sur le marché de l'antichute, le nombre de concurrents a fortement augmenté. Aujourd'hui en France, une multitude de petites entreprises ne se contentent plus de faire de la vente de produits antichutes ; elles se chargent également de l'installation des produits, de la formation des utilisateurs et de la sensibilisation du personnel.
- Ce secteur est à la fois un marché de renouvellement, caractérisé par le remplacement des produits tous les 5-7 ans en moyenne et un marché d'équipement qui progresse grâce à l'évolution des techniques, des normes et de la réglementation.
- Si la vente de produits antichute à l'unité n'est pas autorisée, certains distributeurs/vendeurs passent outre cette interdiction afin de ne pas perdre des clients.
- Les distributeurs s'accordent pour dire qu'il n'est plus possible de vendre « simplement » des produits antichutes. La vente de ces produits doit s'accompagner d'une analyse précise du danger afin de garantir une meilleure protection si bien que l'antichute doit être perçue comme un ensemble de produits, de conseils et de prestations.

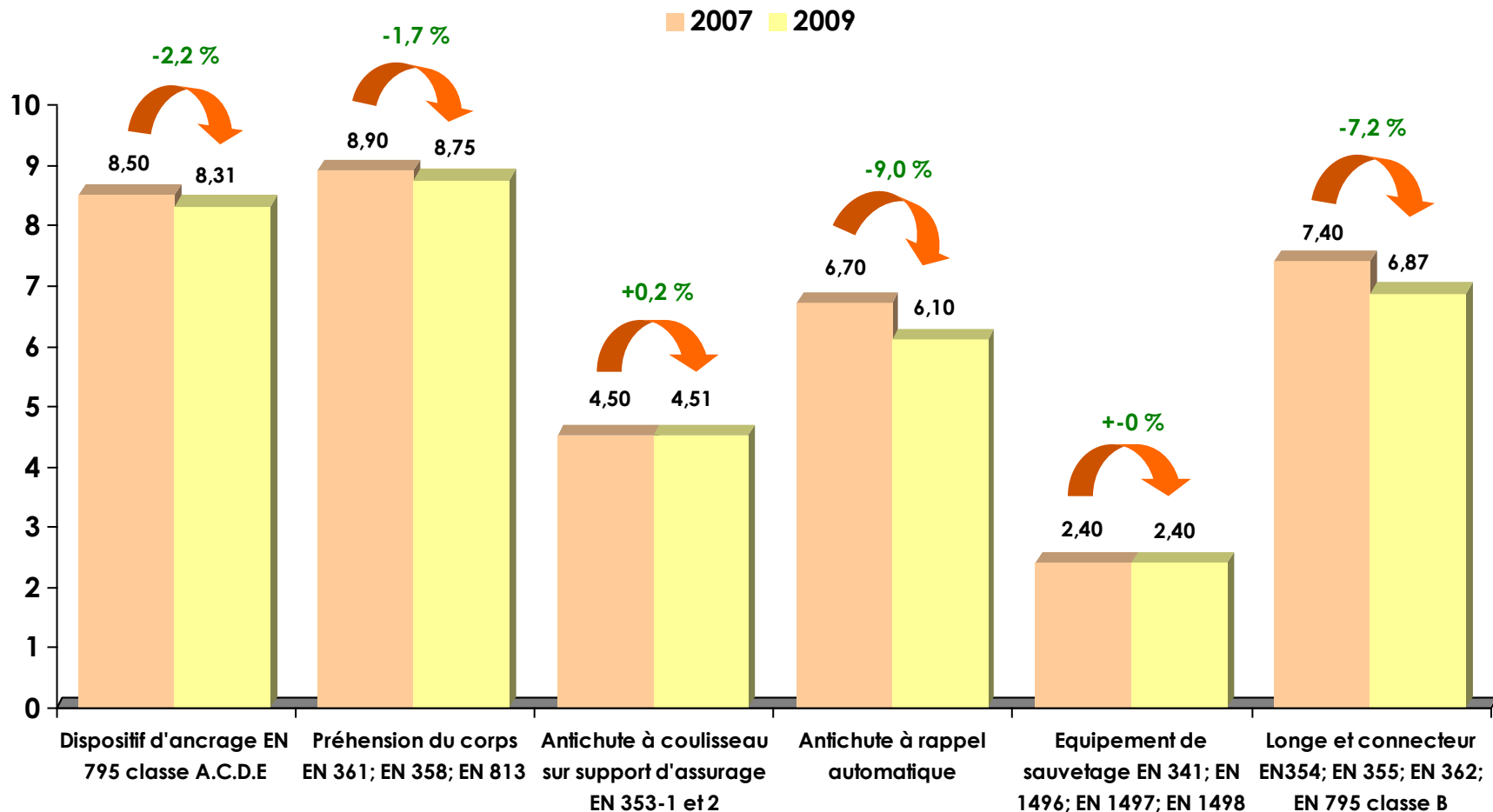
Protection antichute: Caractéristiques du marché

- Les formations de sensibilisation et d'utilisation des produits ainsi que les conseils proposés pour cibler au mieux les dangers potentiels ont permis au marché de la protection antichute de rester stable.
- Ce marché est par ailleurs marqué par une évolution des mentalités face au danger, par des progrès techniques et par une amélioration de l'apparence, du confort, de la résistance et des capacités d'absorption des produits.
- Comme pour les autres secteurs du marché des EPI, l'accent est mis sur la mise en conformité des produits et sur le développement de l'offre de services.
- Il revient à l'employeur de mettre à disposition des travailleurs les équipements de travail et de protection appropriés et de rédiger le document unique qui évalue les risques au sein de son entreprise.
- Avec l'harmonisation des normes au niveau européen, les contrôles de sécurité s'intensifient, ainsi que la participation aux formations.

Protection antichute: Volume du marché en 2009 d'après les groupes de produits en M €* et en % - Base: Valeur



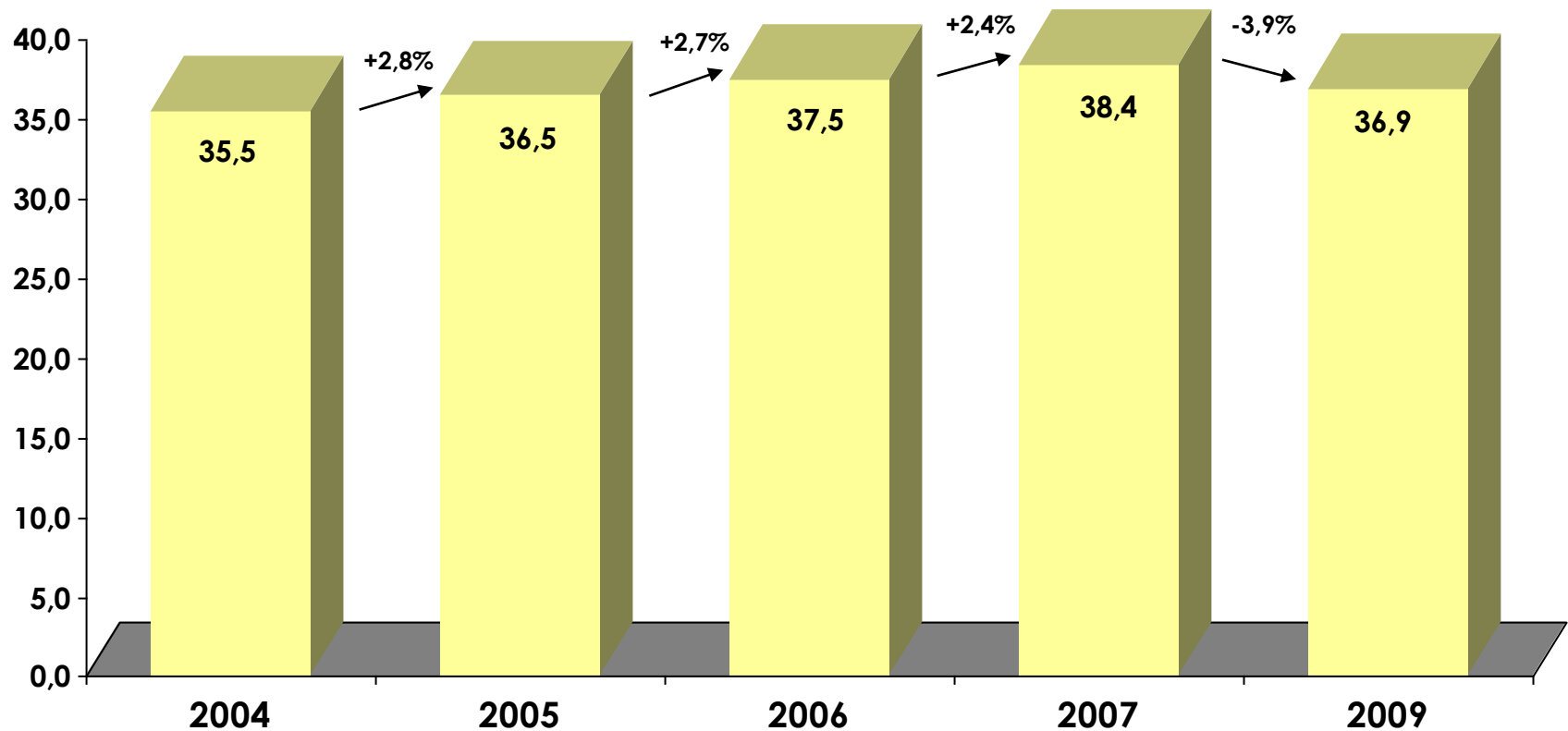
Protection antichute: Développement 2007 à 2009 (Valeur) en % et en M. €



Protection antichute: Remarques sur les segments

- Répondant aux attentes des utilisateurs, la majorité des produits deviennent plus confortables, plus ergonomes, plus polyvalents, plus simples à mettre en place et moins volumineux tout en gardant leurs performances.
- Les différents produits proposés sur ce marché peuvent être segmentés en deux catégories : l'une regroupant les protections individuelles portées par l'utilisateur et l'autre, les protections fixées au corps des bâtiments ou sur les machines et permettant à l'utilisateur de s'y maintenir.
- Comme sans eux il n'est pas possible d'assurer une protection fixe, les points d'ancrage et les installations fixes ont été comptabilisés dans le segment des EPI.
- Le groupe le plus important au sein du secteur des protections antichute est celui des « harnais et cordes » qui englobe une multitude de produits hétérogènes dont certains sont difficiles à mesurer. C'est pourquoi il n'est pas possible d'estimer ce marché quantitativement.

Protection antichute: Évolution du marché de 2004-2009 en M €*



Protection antichute: Remarques sur l'évolution du marché

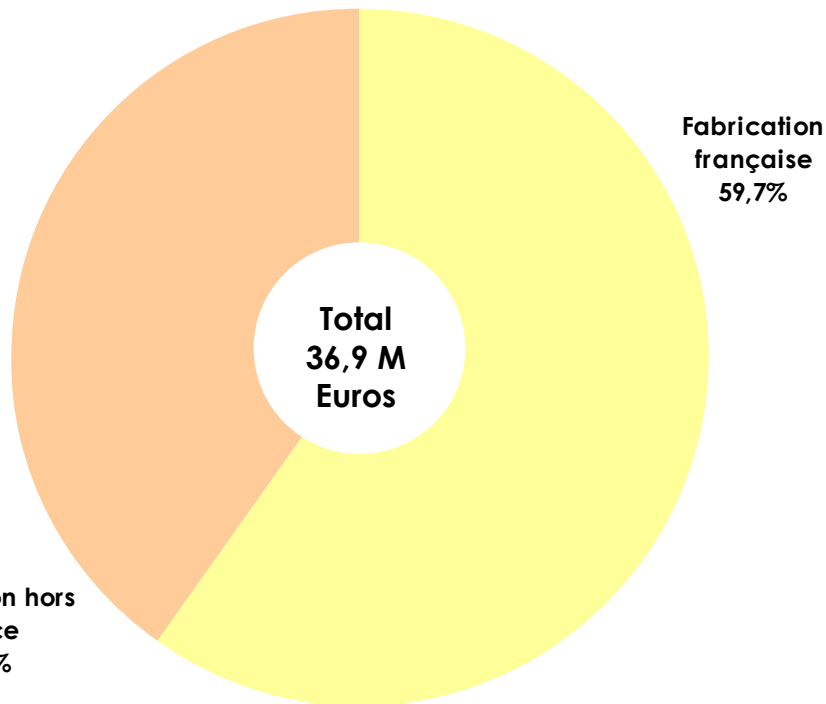
- Ce marché a été épargné par la crise car d'une part il est porté par des investissements à long terme et, d'autre part, la protection sur les travaux en hauteur est obligatoire.
- On peut constater une forte pression sur les prix en raison de l'intensification de la concurrence aussi bien sur le marché de la protection antichute collective que sur celui de la protection antichute individuelle.
- On remarque aussi que la progression collective progresse par rapport à la protection individuelle.
- Désormais, avec la suppression de l'obligation de sécuriser les employés au-delà d'une hauteur de 3 mètres, l'employeur est responsable de tout accident : il se doit donc d'offrir les équipements les mieux adaptés aux postes quelle que soit la hauteur de travail. Ce marché devrait donc poursuivre sa croissance en France en volume comme en valeur.
- Aujourd'hui, dans un souci de prévention et dans le cadre d'une meilleure prise de conscience des risques, il y a davantage de demandes spontanées de protection, dans divers secteurs.

Protection antichute: Remarques sur l'évolution du marché

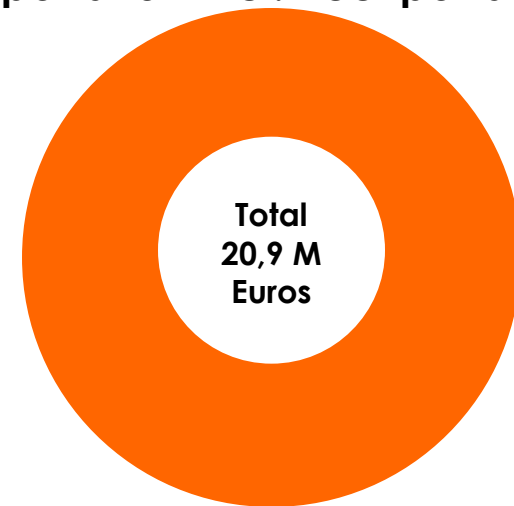
- La présence de grands groupes comme de petits acteurs rend ce marché difficile à estimer mais on prévoit malgré tout une légère augmentation de la demande. Le marché reste porteur car plusieurs grands groupes internationaux s'y intéressent de plus en plus.
- Ce marché est appelé à évoluer du fait d'une plus grande sensibilisation aux accidents et aux risques mortels de chute, d'une évolution de la réglementation à l'égard de l'employeur et de l'adoption de nouvelles normes.
- Les demandes sont aujourd'hui très précises techniquement et les ventes restent conditionnées par l'évolution des prix.
- Ce marché est marqué davantage par l'évolution des réglementations des produits, le renforcement des contrôles et la conjoncture économique.

Protection antichute: Volume du marché en 2009 d'après lieu de fabrication et l'exportation française en M €* et en % - Base: Valeur

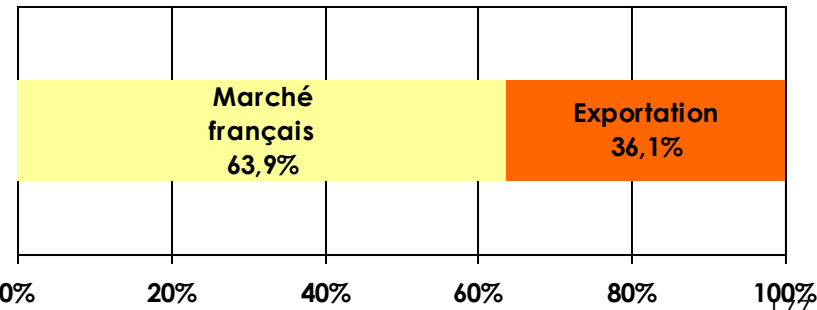
Marché français



Exportation incl. Réexportation



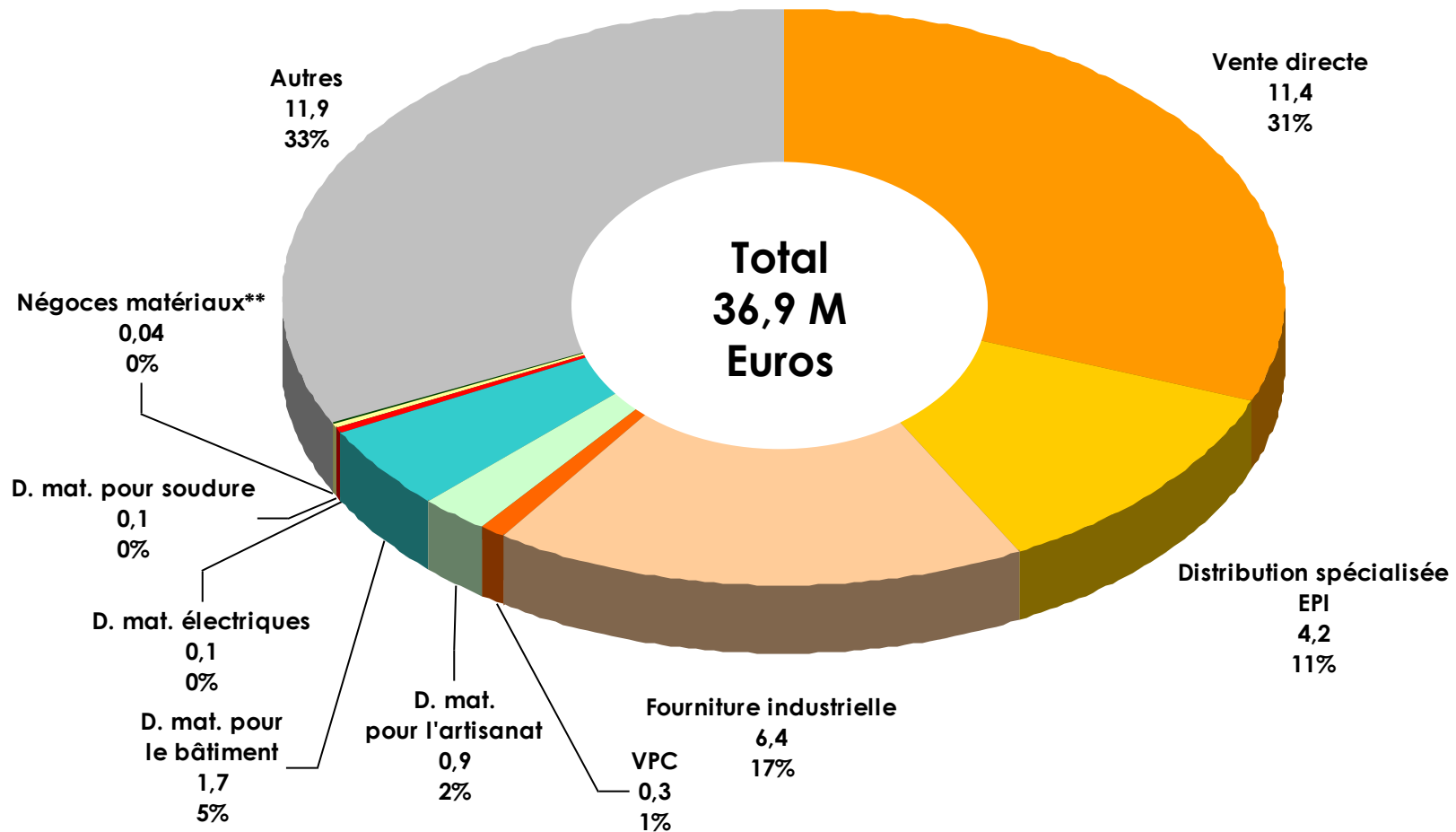
Relation Marché français / Exportation



Protection antichute: Remarques sur l'importation

- Aujourd'hui, de plus en plus de fabricants allemands, espagnols ou encore italiens pénètrent le marché français.
- Les produits les plus importés sur ce marché sont les longes et connecteurs en raison du coût de la main d'œuvre.
- Pour cette même raison, bon nombre de produits tissés ou cousus sont fabriqués à l'étranger (Maghreb, Inde ou encore Asie).
- Les appareils pour la protection en hauteur et les appareils de sauvetage sont la plupart du temps rachetés chez les fournisseurs spécialisés de l'Union européenne.

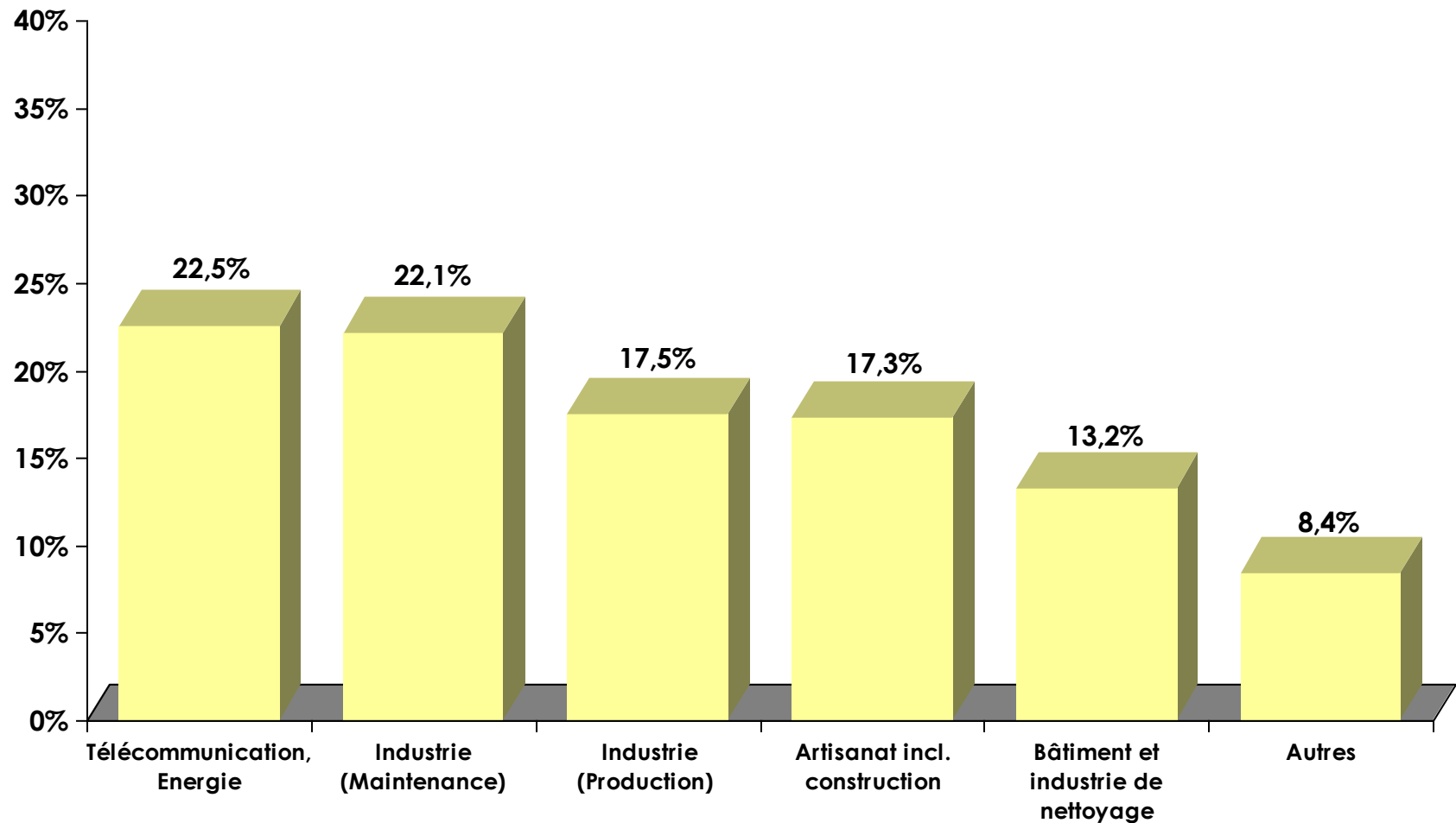
Protection antichute: Part de marché des canaux de distribution en 2009 en M €* et en % / Base: Valeur



Protection antichute: Remarques sur la distribution

- Une part importante dans la distribution de la protection antichute est occupée par la vente directe, puisqu'un degré élevé de spécialisation est exigé non seulement pour les grands projets comme les télécommunications et les énergies éoliennes mais aussi pour des projets individuels nécessitant de l'expertise et devant répondre à des conditions de construction particulières.
- De plus, les projets nécessitent souvent un assemblage qui sera effectuée par des employés spécialisés dans cette activité au sein des entreprises.
- Les autres distributeurs matériaux se focalisent fortement sur la distribution de produits standards, mais renforcent de plus en plus la qualité de leurs prestations de conseil.
- Une part significative de la distribution concerne les ouvriers (couvreurs par exemple) qui sont regroupés dans la catégorie « autres/installateurs ».
- Certains distributeurs se spécialisent dans le domaine de la protection au travail et on voit ainsi une très forte tendance au développement du conseil.

Protection antichute: Groupes cibles par secteurs 2009 en %



Protection antichute: Remarques sur les groupes cibles

- Les principaux groupes cibles restent le bâtiment, l'industrie, les télécommunications et les énergies : les variations dans leurs activités et leurs effectifs expliquent l'évolution de ce marché.
- Ce marché a été auparavant dynamisé par de grands projets dans le secteur des télécoms ou de l'énergie. Aujourd'hui bien que finis, ces projets nécessitent un suivi, des contrôles réguliers et un entretien.
- Les grands fabricants pratiquent la vente directe grâce aux contacts qu'ils ont avec les sociétés d'énergies éoliennes et de télécommunications, en France et à l'international.
- Dans le secteur industriel, il faut dissocier les produits pour la maintenance et la sécurité des accès aux bâtiments et aux machines des produits où les risques de chute sont présents.