

Le marché français des EPI en 2009



SYNAMAP
39/41 rue Louis Blanc
92038 PARIS LA DEFENSE Cedex
Tél. : 01.47.17.64.36
Fax : 01.47.17.64.97
Email : infos@synamap.fr
Web : www.synamap.fr

Sommaire



- Marché global.....3
- Protection de la tête.....15
- Protection des yeux.....21
- Protection de l'ouïe.....27
- Protection des voies respiratoires.....34
- Protection des mains.....42
- Protection des pieds.....48
- Vêtements de protection.....55
- Protection antichute.....62

Le marché français des EPI en 2009



Marché global

Protection de la tête

Protection des yeux

Protection de l'ouïe

Protection des voies respiratoires

Protection des mains

Protection des pieds

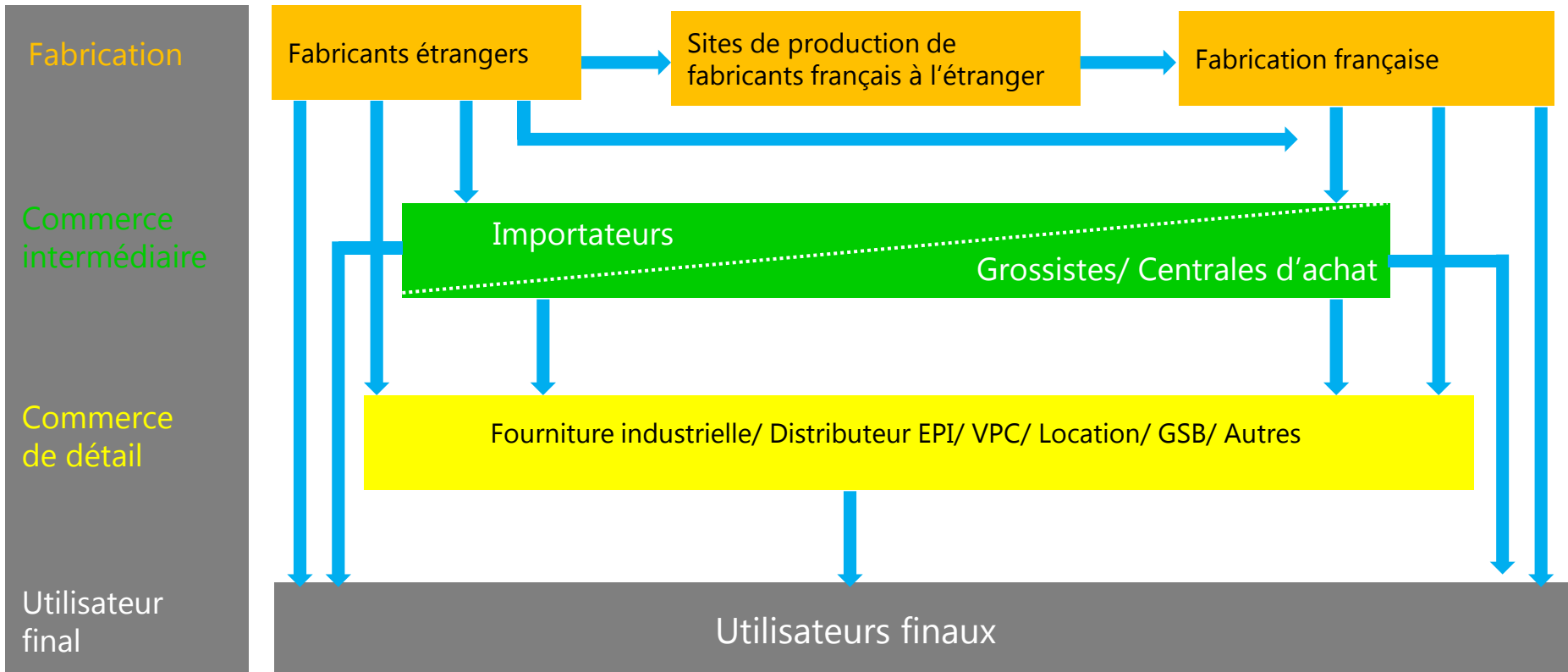
Vêtements de protection

Protection antichute

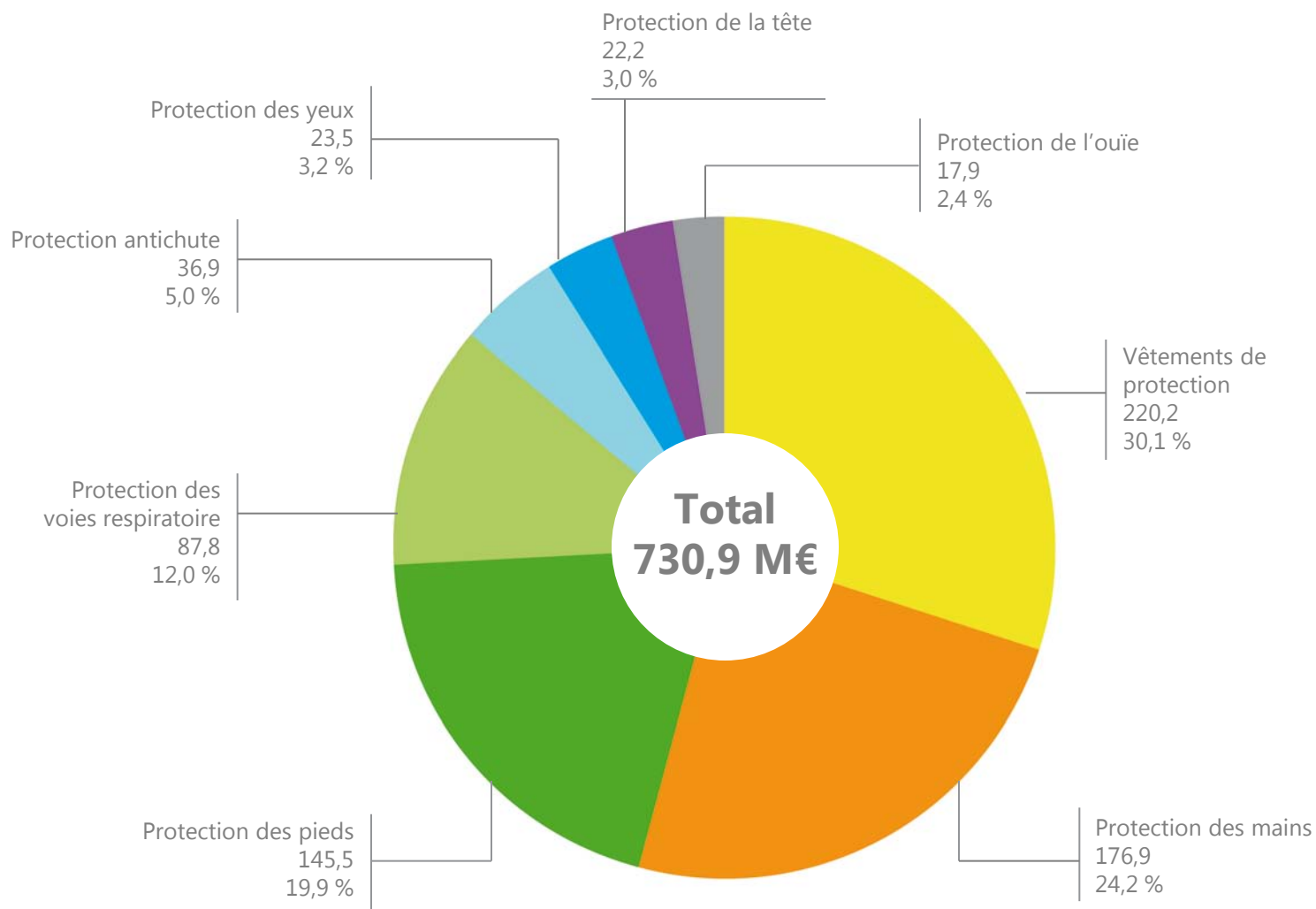
Marché global : systématique du marché et interdépendance des fabricants sur le marché français des EPI



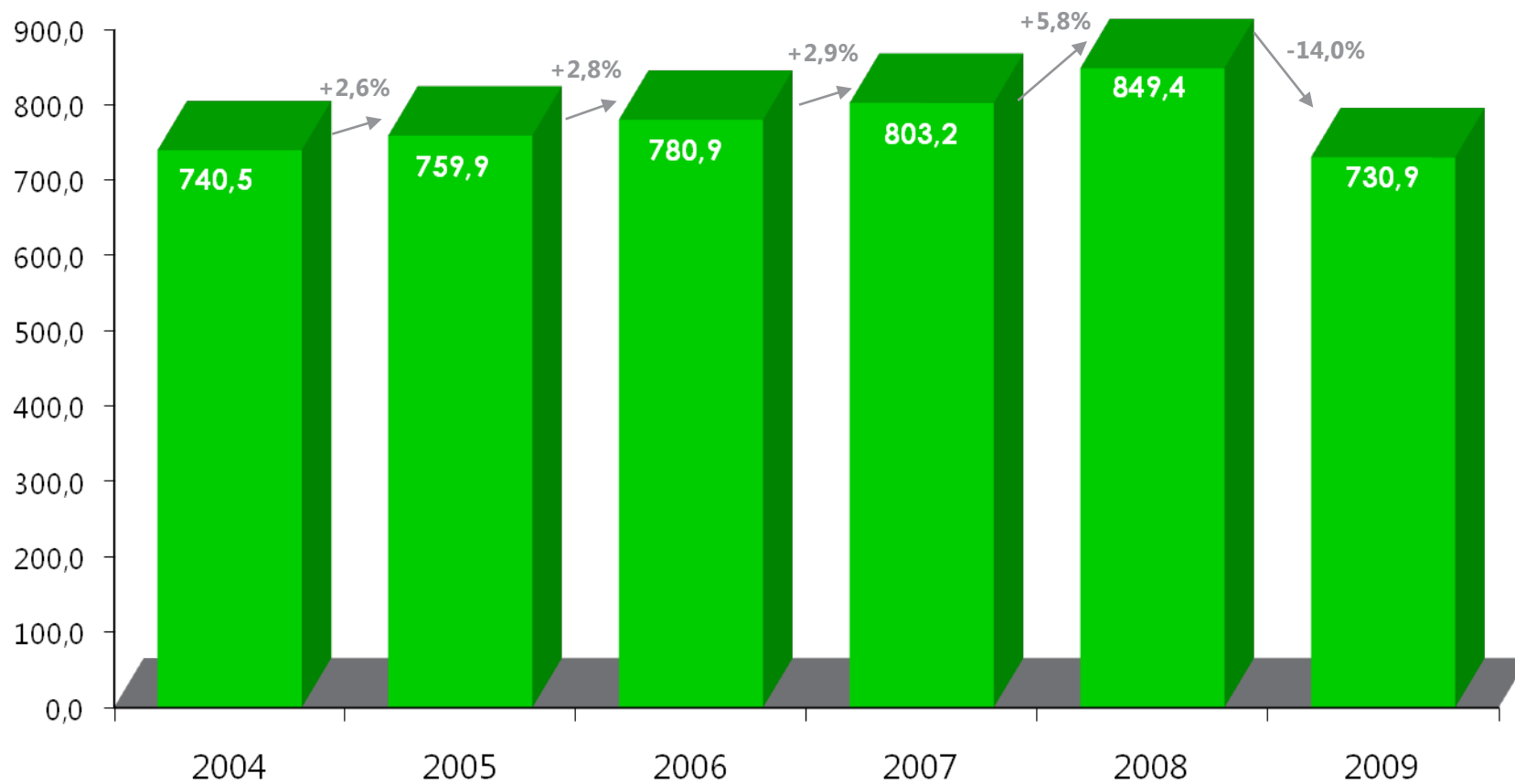
Niveau du marché



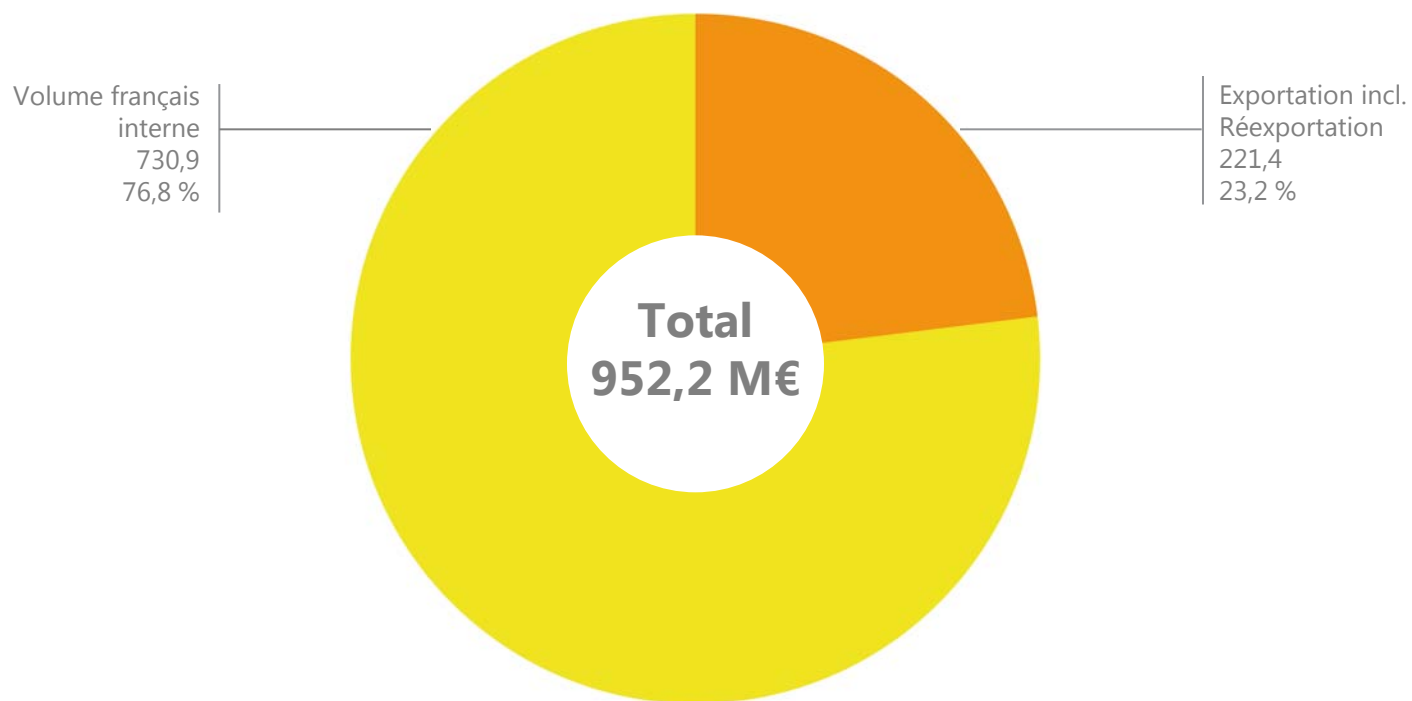
Marché global : Volume du marché en 2009 d'après les segments en M€* et en % / Base : Valeur



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



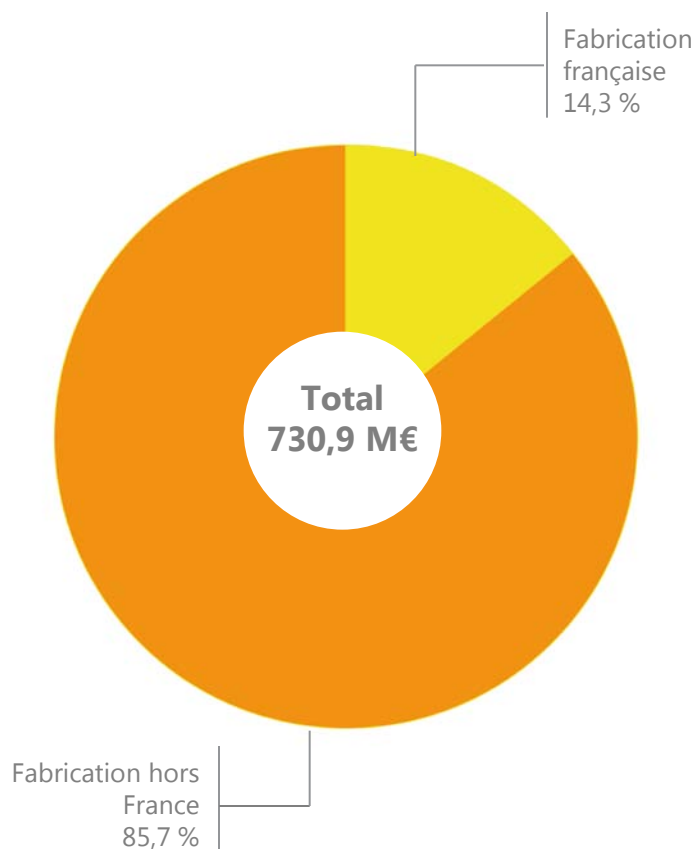
Marché global : Poids économique du secteur des EPI en France en M€* et en % / Base : Valeur



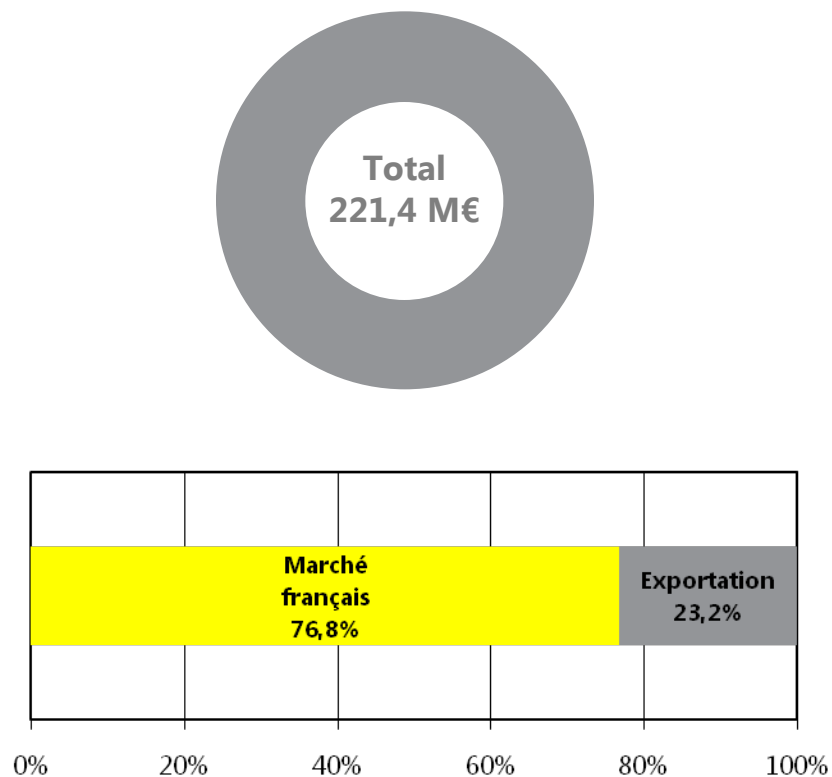
Marché global : Volume du marché en 2009 d'après lieu de fabrication et l'exportation française en M€* et en % / Base : Valeur



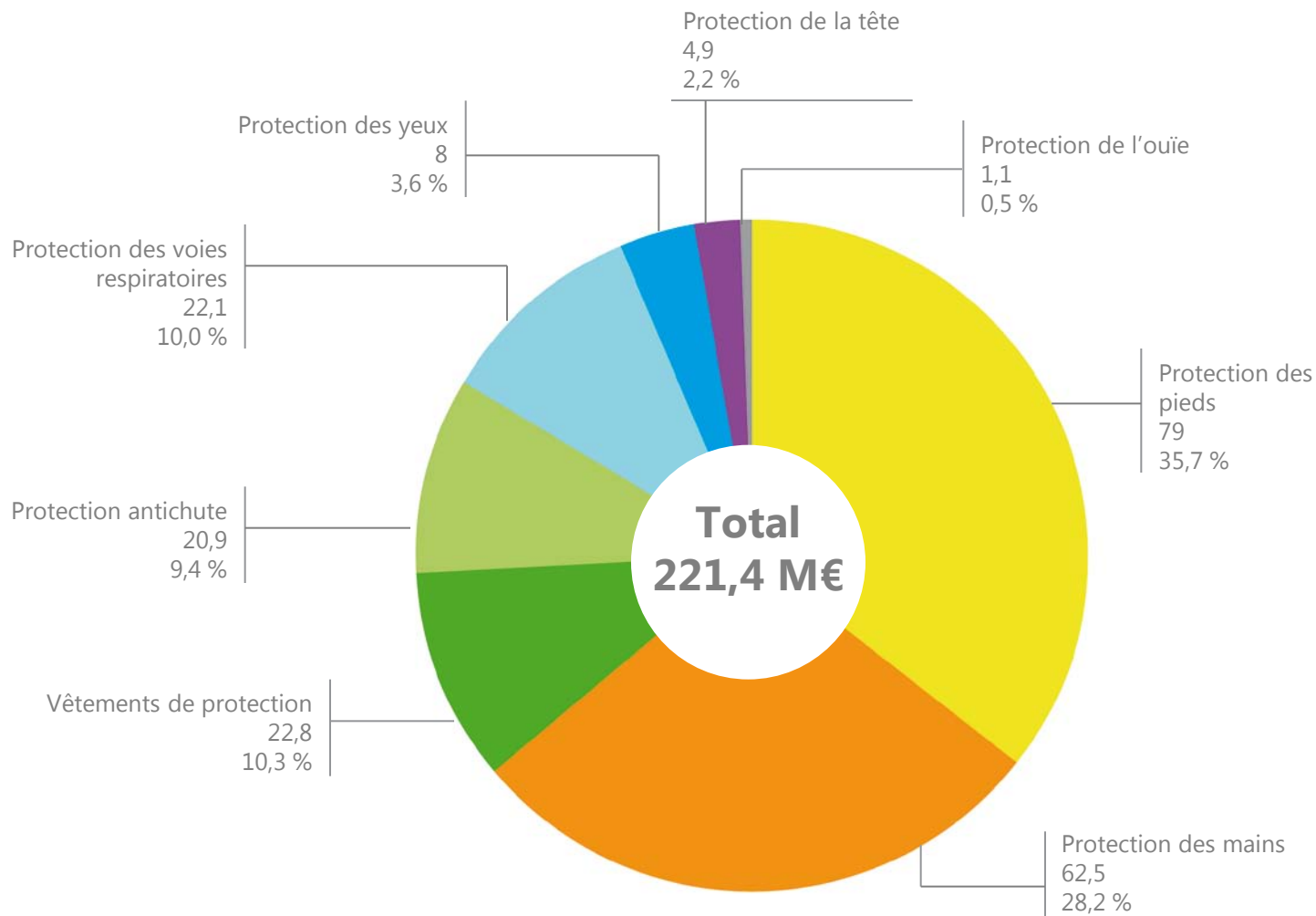
Marché français



Exportation incl. Réexportation



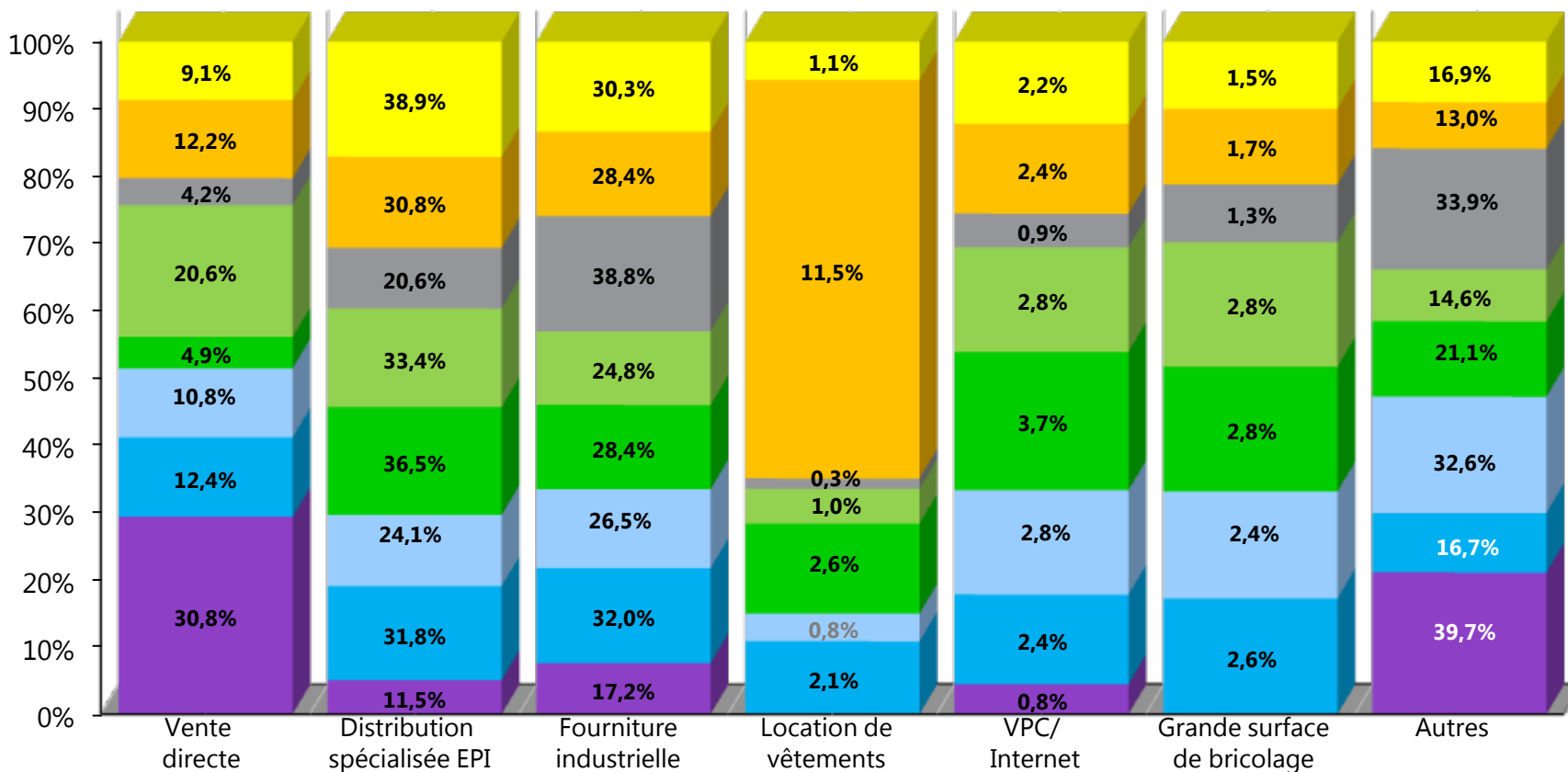
Marché global : Exportations 2009 d'après les segments en M€* et en %



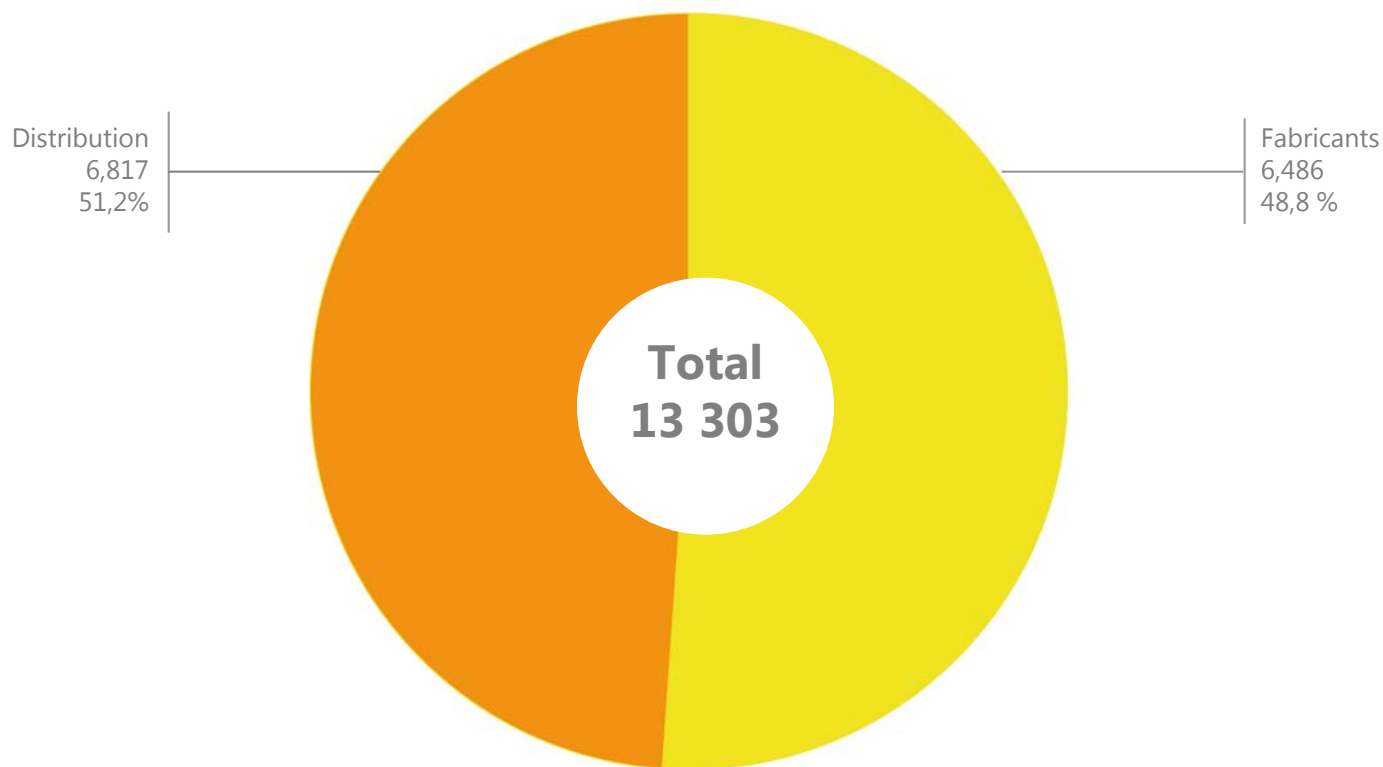
Marché global : Répartition des segments sur le chiffre d'affaires des canaux de distribution en 2009 en %



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





- 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 parapublics 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.



- Les entreprises industrielles ont retardé ou annulé les commandes d'EPI dans le secteur des produits d'une plus grande longévité 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 en 2008, avant la crise, ont dû être pour certains produits corrigés à la baisse, malgré la hausse des matières premières et des coûts de transport.



- 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.

Le marché français des EPI en 2009



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

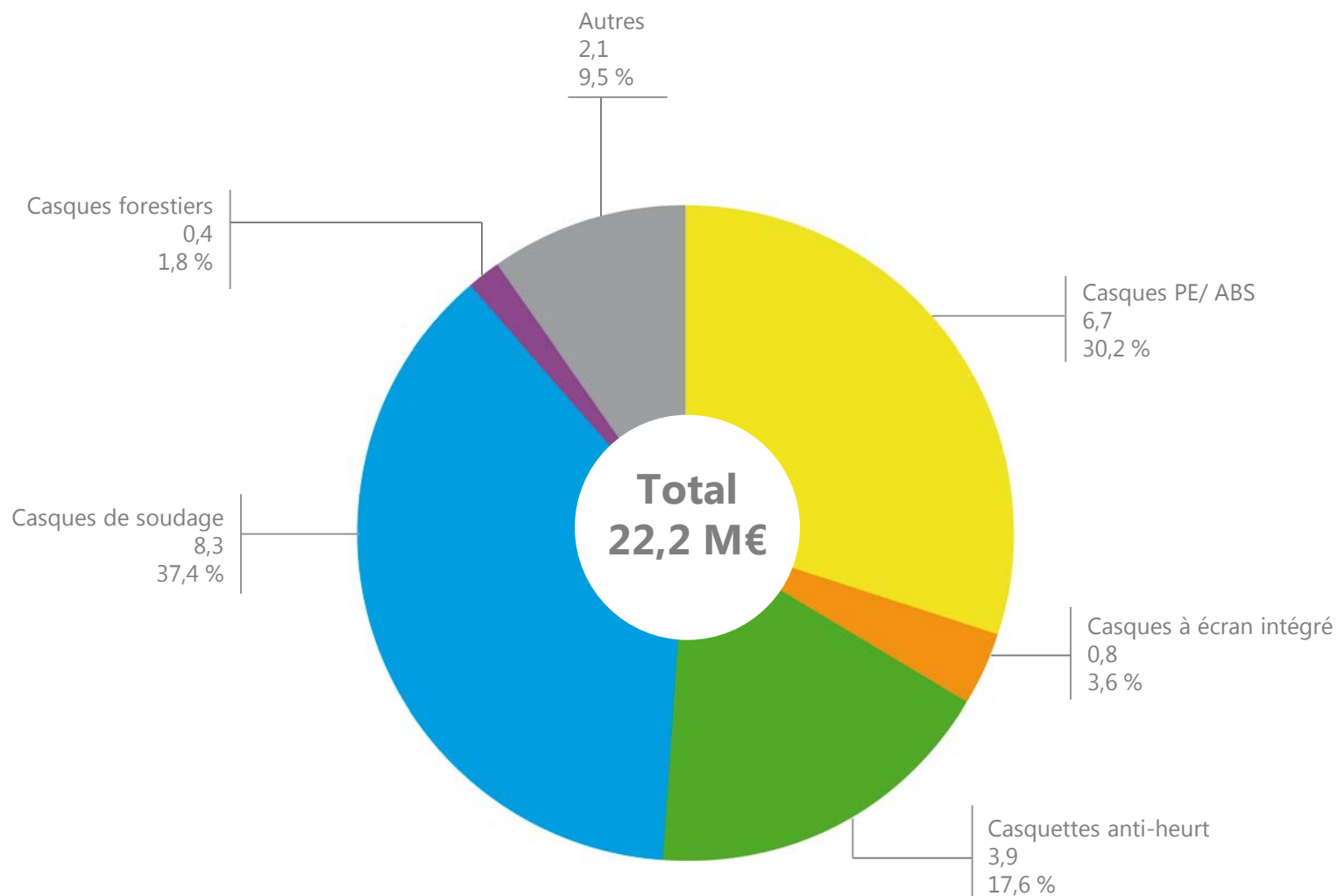


- En 2009, et malgré la crise, le marché de la protection de la tête ressort avec une croissance en volume de l'ordre de 3,2 % par rapport à 2007. Ce résultat est uniquement lié à la progression du groupe de produits « casquettes anti-heurt », lesquelles sont essentiellement employées dans des domaines 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.



- 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 par groupes de produits en M€* et en % / Base : Valeur



Protection de la tête : Evolution 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.

Le marché français des EPI en 2009



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

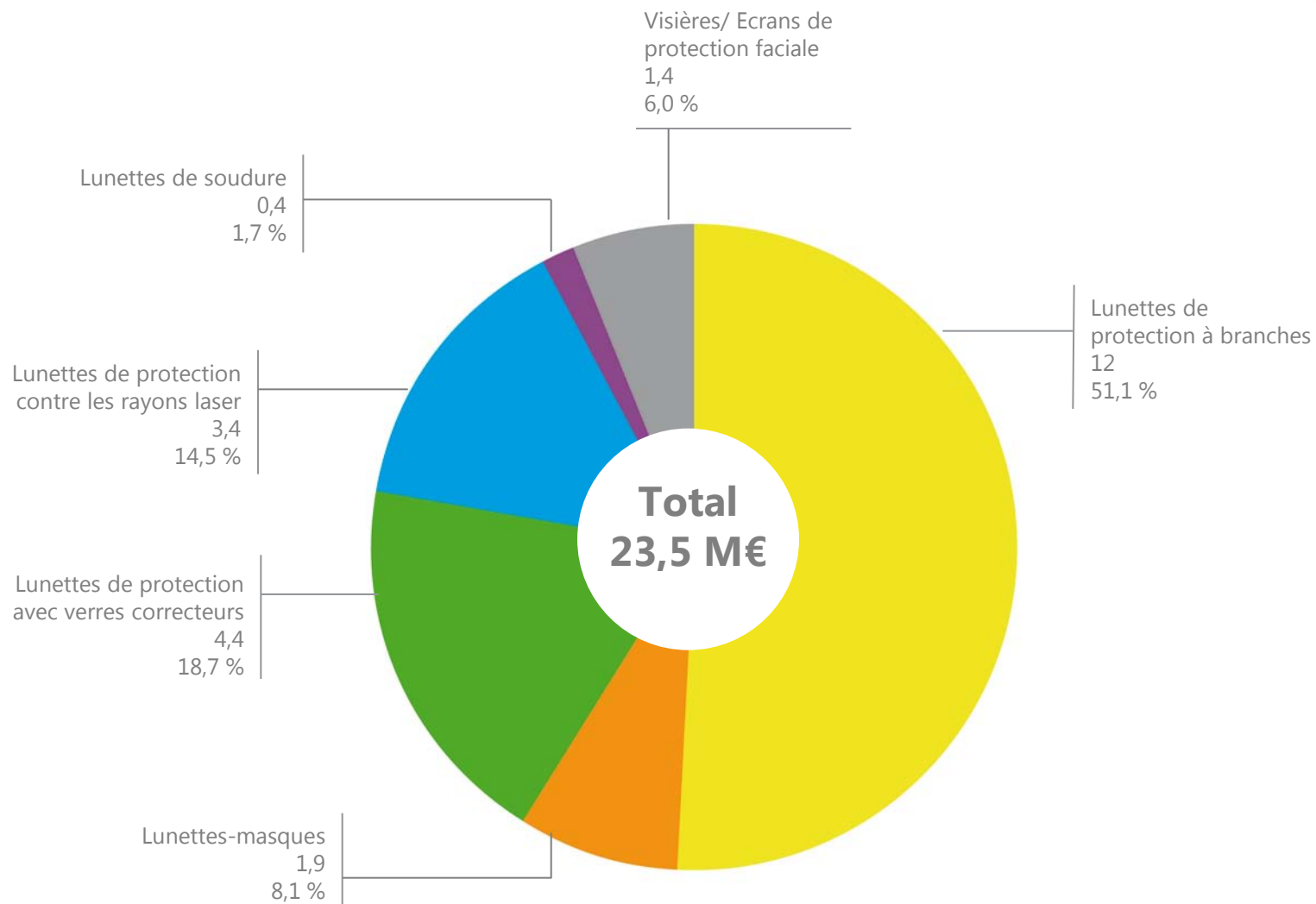


- Le marché de la protection des yeux a été légèrement affecté par la crise. Ceci est dû au fait que la prise de conscience pour la protection des yeux a fortement augmenté au fil du temps et que l'on a pu observer une augmentation en volume de certains segments de produits, en particulier les lunettes-masques 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.

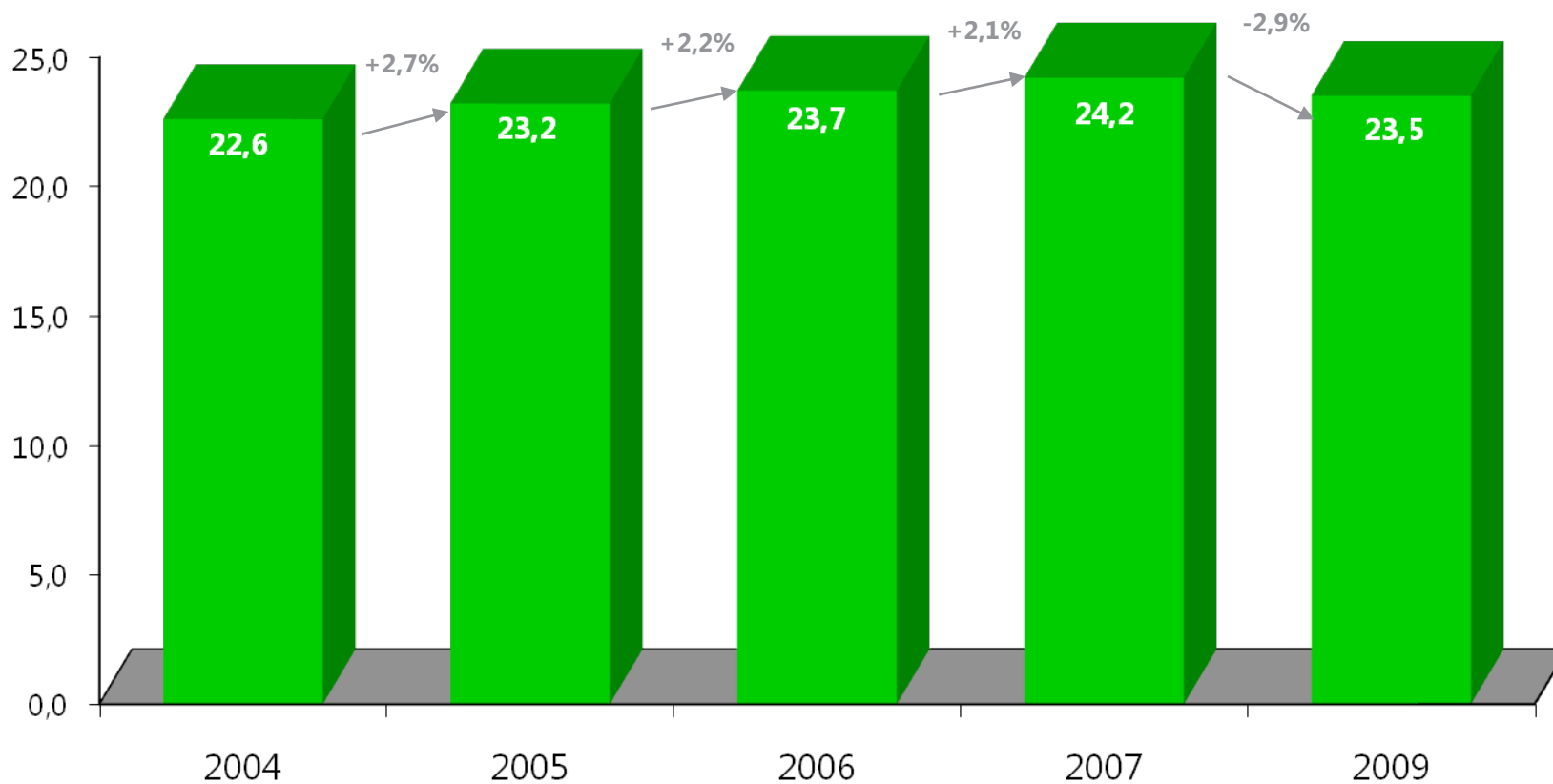


- La polarisation du marché entre les marques qui élaborent des produits high-tech et les fournisseurs asiatiques, plus axés sur le bas de gamme, se poursuit.
- L'utilisateur final veut également plus de confort, de design et de complémentarité avec les autres accessoires d'équipement de protection.
- 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 M€* et en % / Base : Valeur



Protection des yeux : Evolution 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.
- Malgré la domination du marché par les importations d'Asie les prix ont légèrement augmenté à cause de la répercussion partielle de l'augmentation des prix 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.

Le marché français des EPI en 2009



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



- 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.

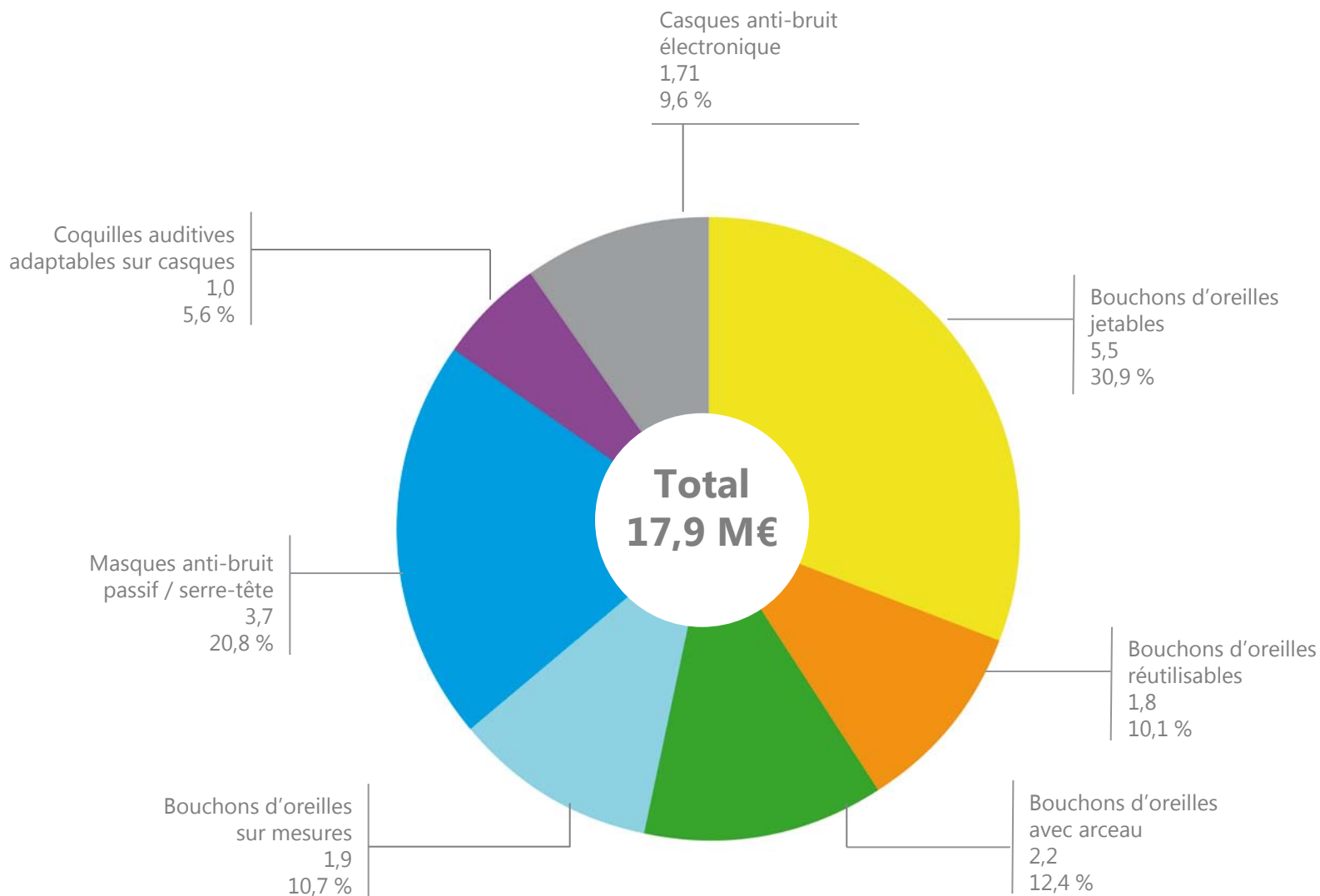


- Après une augmentation évidente des ventes en 2008 liée à une prescription réglementaire accrue et à une meilleure situation économique, le marché de la protection de l'ouïe a chuté en volume en 2009, mais on peut estimer qu'il conserve, en dépit de ce recul, des fondamentaux relativement sains.
- 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.

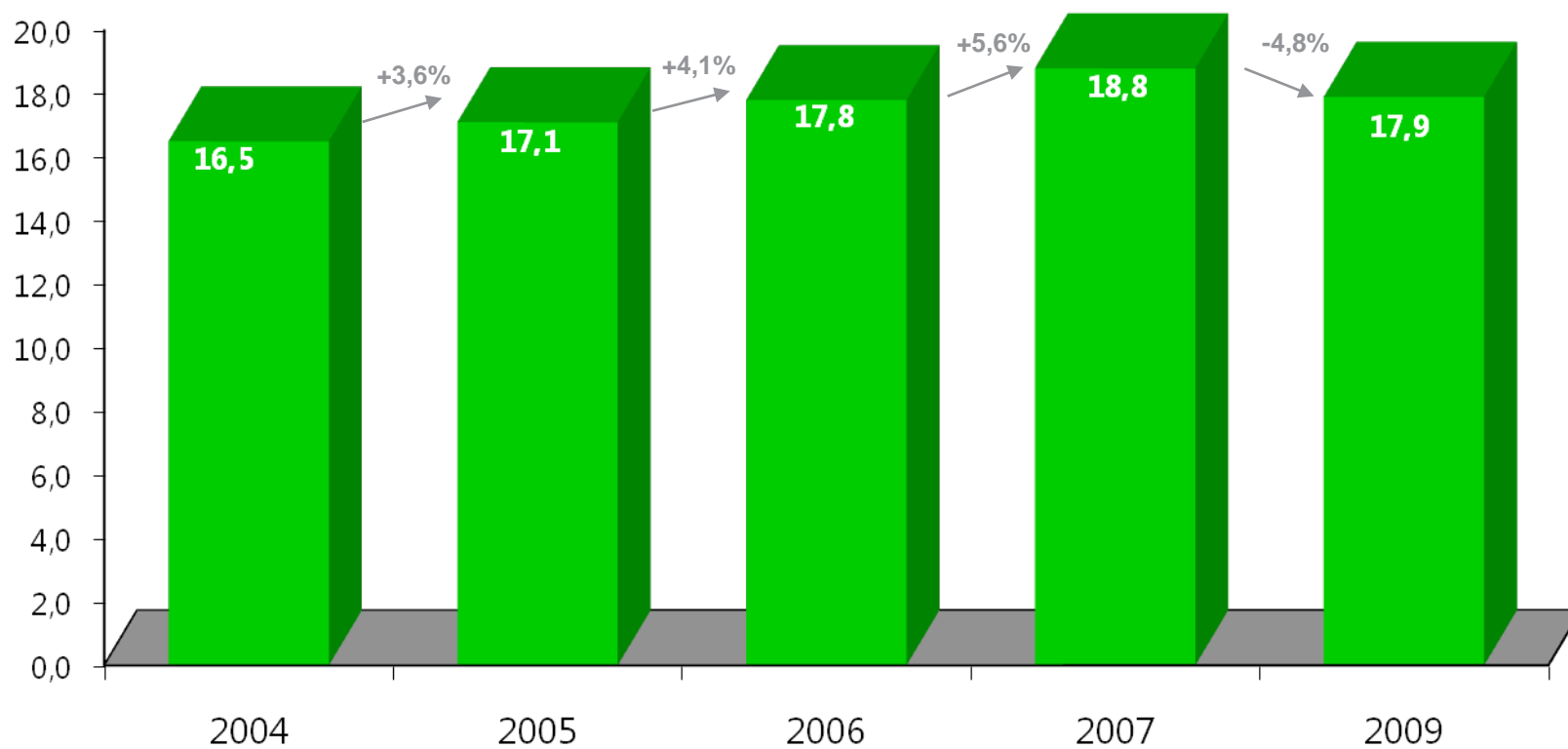


- Les bouchons moulés sur mesure sont des produits de substitution à toutes les autres protections auditives, pour lesquelles, en parallèle du prix, les facteurs de confort et de design restent primordiaux. Du fait de leur coût relativement élevé, les employeurs s'orientent principalement vers ces produits 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 par groupes de produits en M€* et en % / Base : Valeur



Protection de l'ouïe : Evolution 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.

Le marché français des EPI en 2009



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 essaient 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.

Protection des voies respiratoires :

Caractéristiques du marché



- Les fabricants et distributeurs affichent un réel engouement dans la protection de l'environnement et cherchent à limiter les déchets.
- 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.

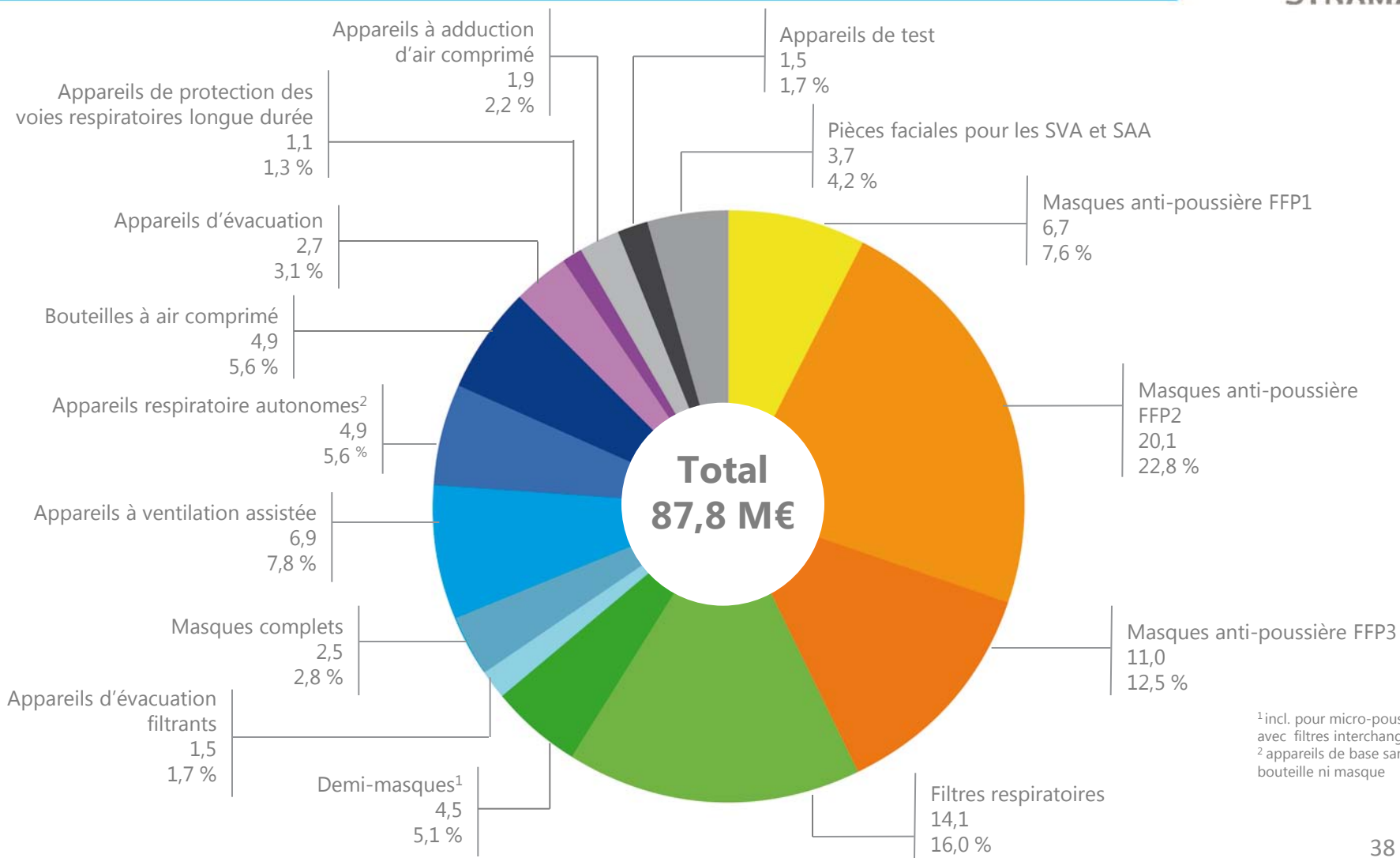
Protection des voies respiratoires :

Caractéristiques du marché



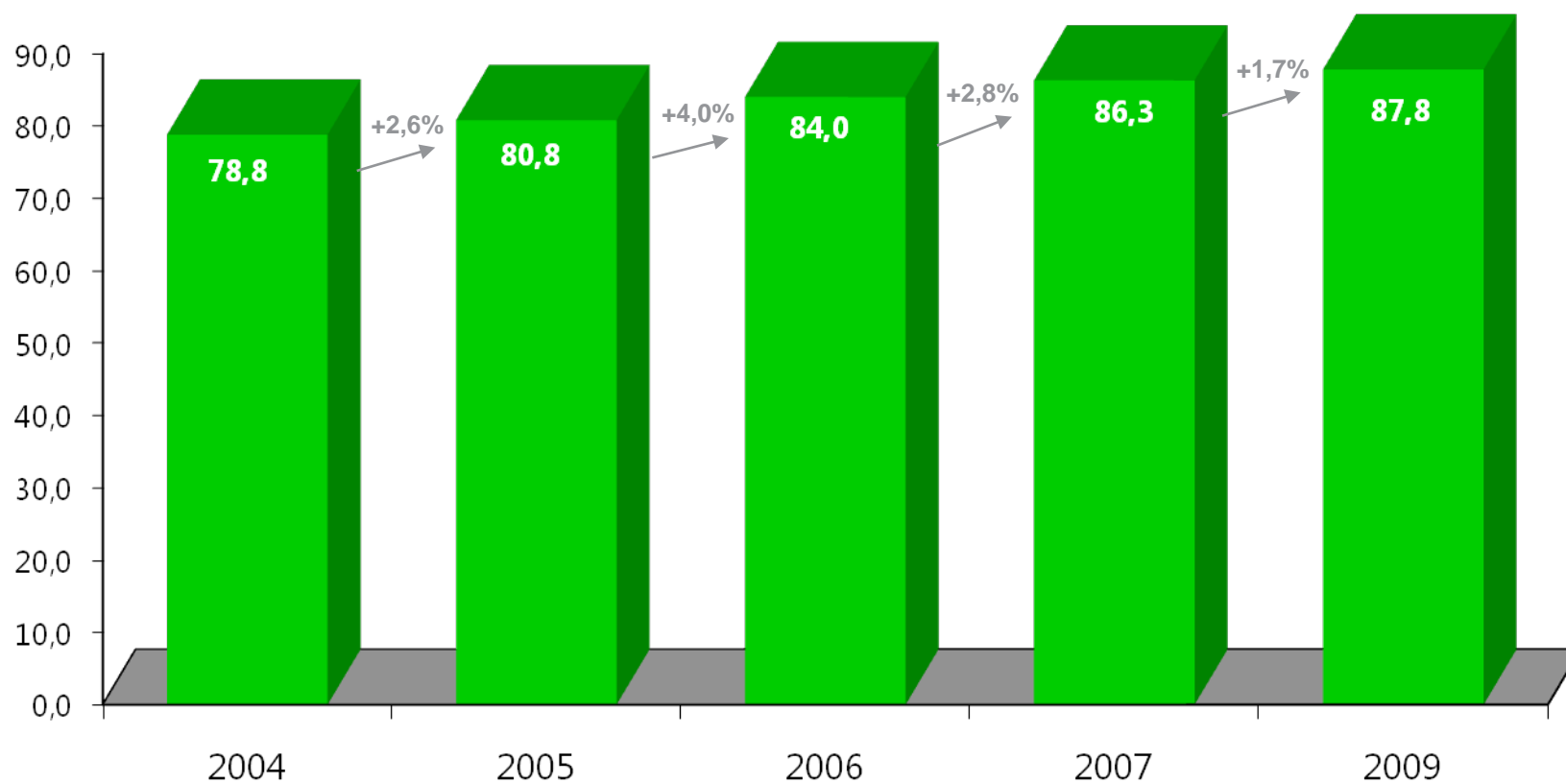
- Les produits venus d'Asie occupent une part croissante et sont de plus en plus concurrentiels non seulement sur les protections lourdes mais encore, depuis quelques années, sur les protections légères. Il y a une véritable guerre des prix.
- La consultation de spécialistes à différents niveaux du marché (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 par groupes de produits en M€* et en % / Base : Valeur



¹incl. pour micro-poussières avec filtres interchangeables
²appareils de base sans bouteille ni masque

Protection des voies respiratoires : Evolution 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.
- Etant 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.

Le marché français des EPI en 2009



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

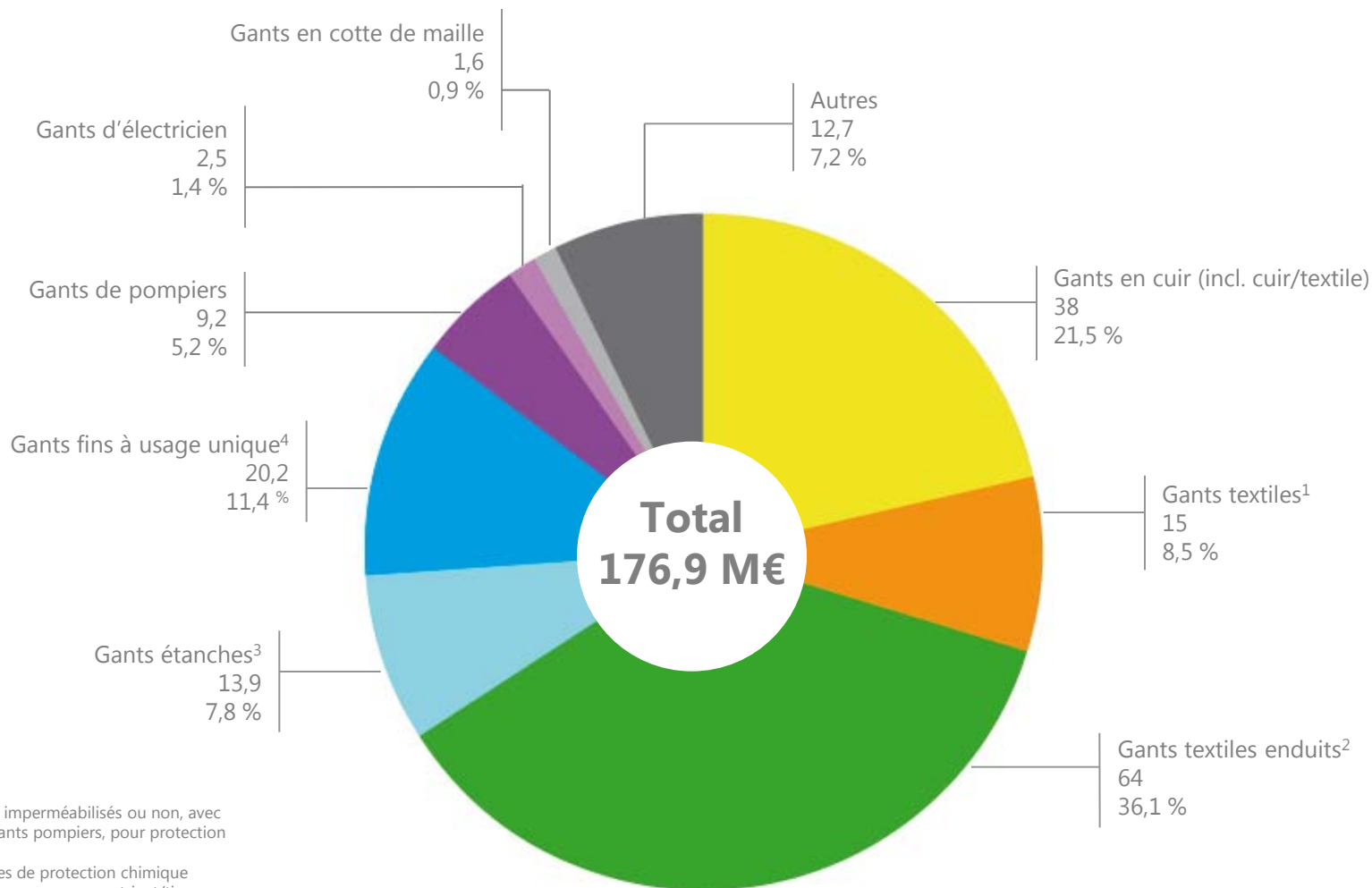


- Le marché de la protection des mains a baissé de 26,9% en valeur bien que les utilisateurs se soient plus orientés vers des produits haut de gamme.
- Cette baisse s'explique d'une part par le ralentissement de la conjoncture économique qui a entraîné une diminution des commandes des grands comptes, 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.



- 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 par groupes de produits en M€* et en % / Base : Valeur



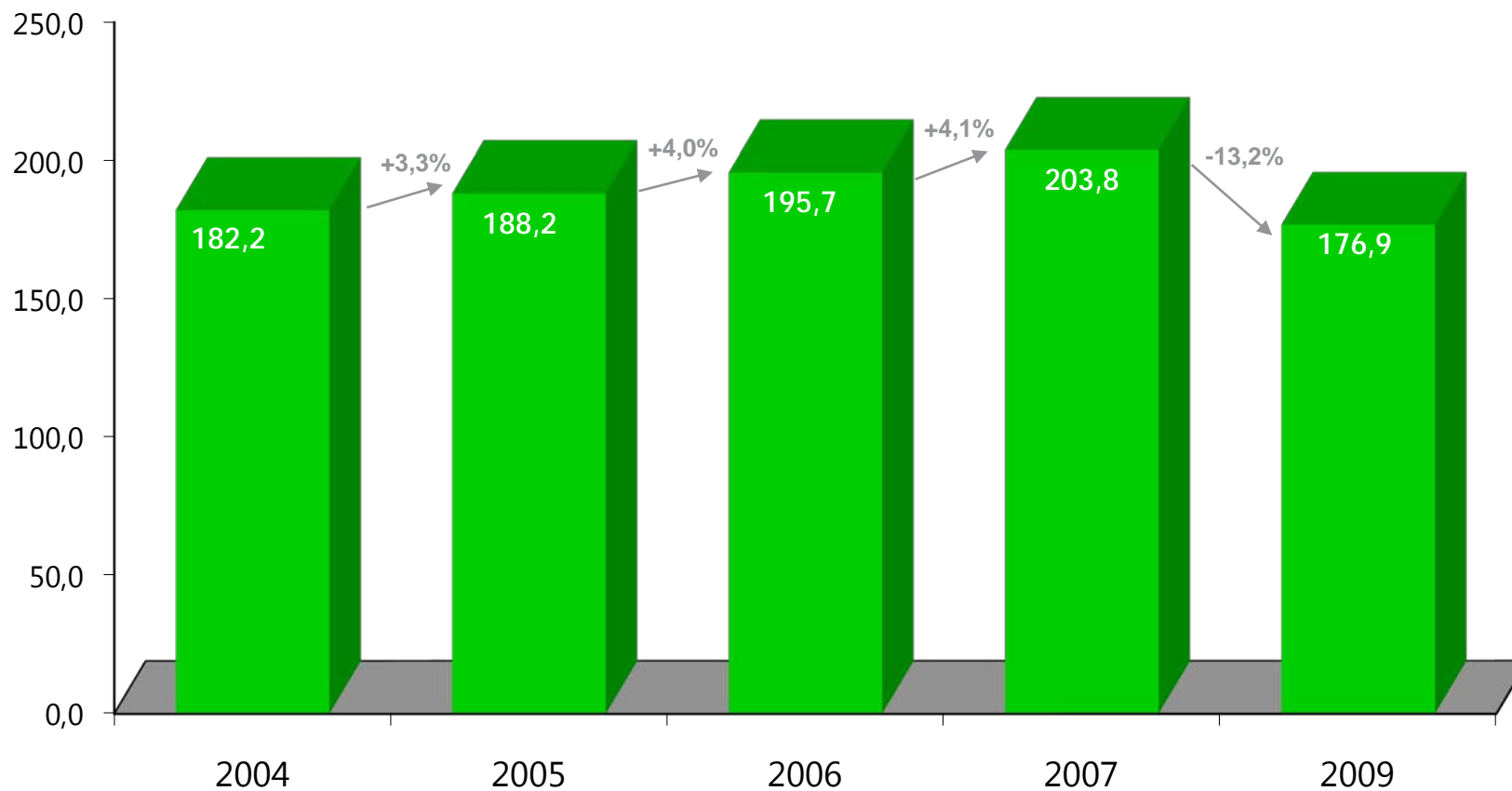
¹ incl. tricots, tissus, imperméabilisés ou non, avec membrane / excl. gants pompier, pour protection chaleur/froid

² excl. gants étanches de protection chimique

³ incl. tous polymères, avec ou sans tricot/tissu

⁴ excl. gants pour la protection des produits

Protection des mains : Evolution 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.

Le marché français des EPI en 2009



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

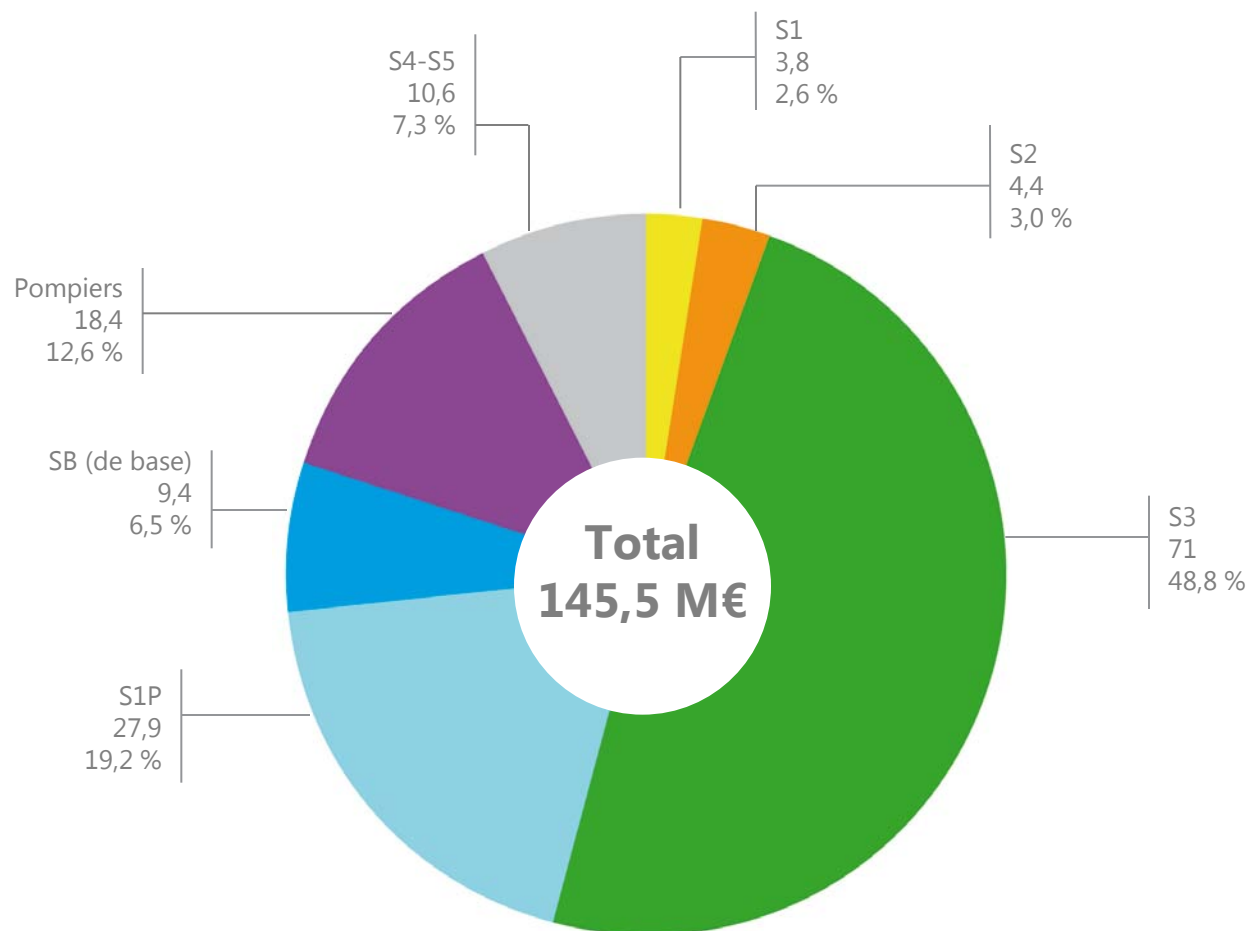


- Le marché des chaussures de sécurité est en décroissance par rapport à 2008 en raison notamment de la chute d'activité de l'industrie, de la construction, et aussi de la baisse constatée des prix moyens de plusieurs familles de produits.
- Ce marché ne baisse en valeur que de 4,4%, par rapport à l'année 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.



- La perte en volume des chaussures de sécurité S1P 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 par groupes de produits en M€* et en % / Base : Valeur



Protection des pieds : Evolution 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.

Protection des pieds : Remarques sur l'évolution du marché



- 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.

Le marché français des EPI en 2009



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



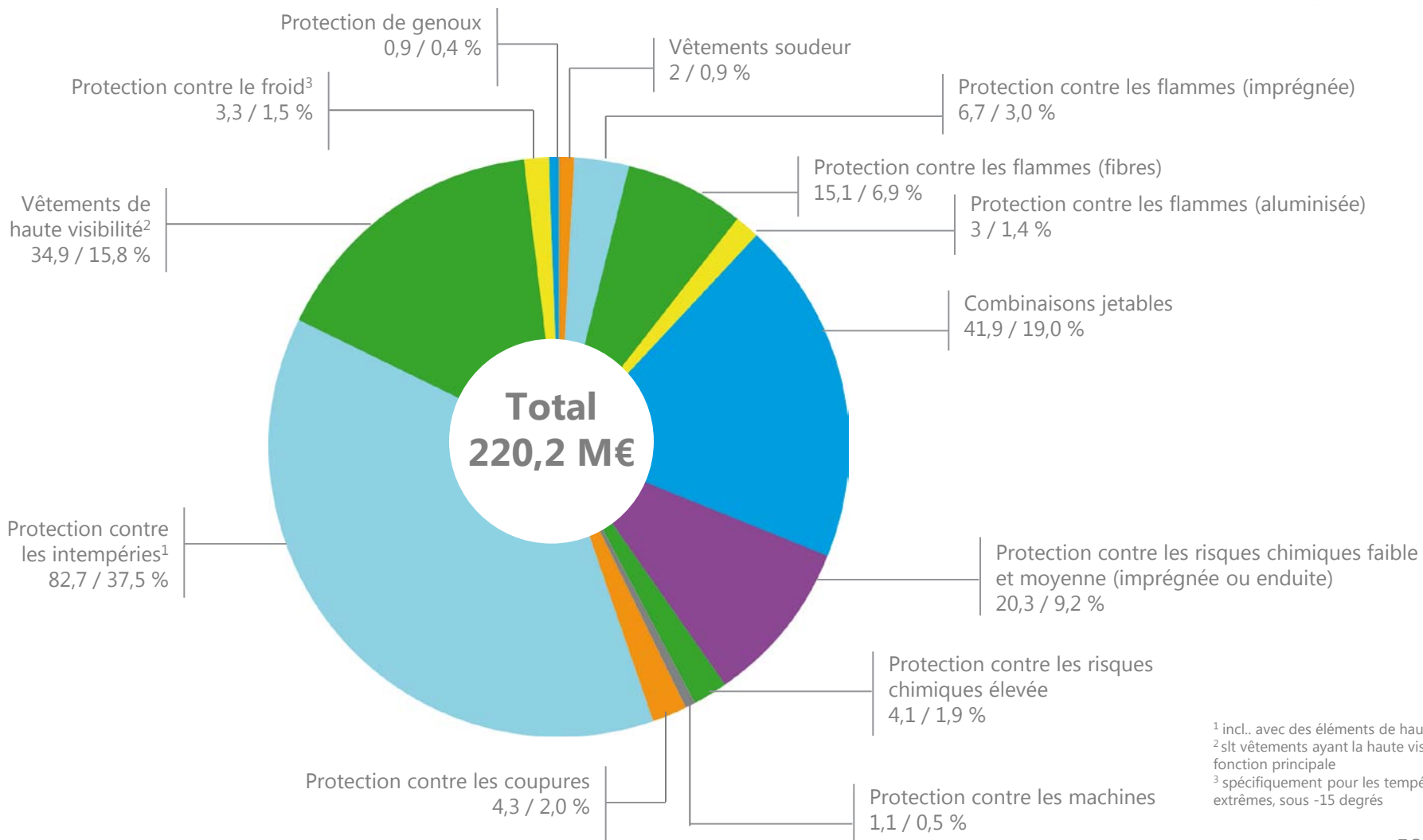
- Le marché des vêtements de protection a augmenté en comparaison à l'année 2007 en volume, et ce malgré la crise. Ceci est dû à la forte demande dans le segment des combinaisons jetables qui ont été commandés dans le cadre des mesures de prévention de la grippe porcine.
- Un autre facteur de développement 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.
- Une forte concurrence de prix se perçoit dans les familles de produits destinés à d'importants groupes cibles.

Vêtements de protection : Caractéristiques du marché



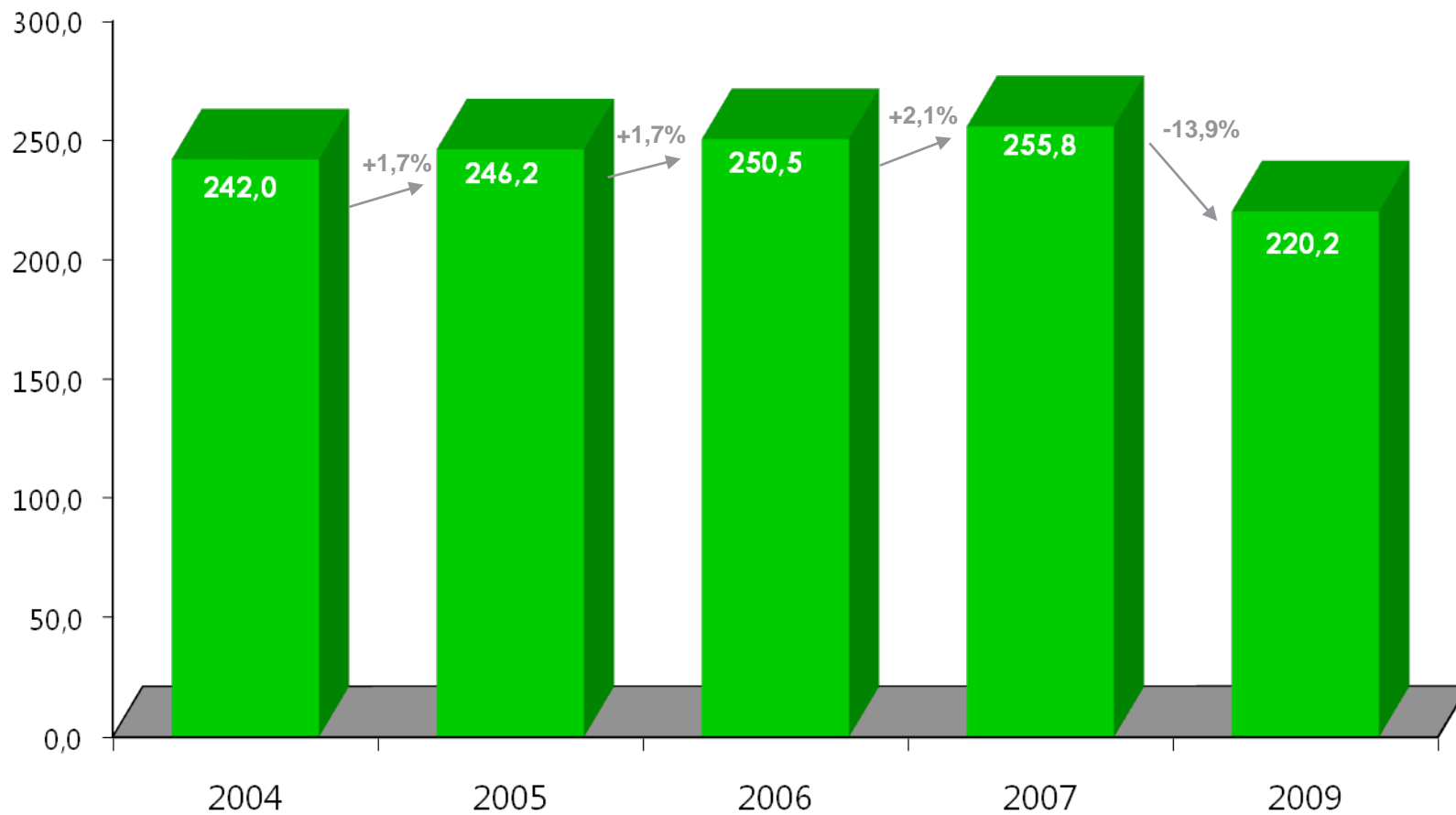
- Le marché des vêtements de haute visibilité a connu une légère baisse grâce, notamment, au grand besoin d'équipement des services publics.
- Les vêtements de protection représentent le groupe de produits le plus significatif des EPI en raison des multiples fonctions de protection proposées sur le marché, 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 : Volume du marché en 2009 par groupes de produits en M€* et en % / Base : Valeur



¹ incl. avec des éléments de haute visibilité
² s'it vêtements ayant la haute visibilité pour fonction principale
³ spécifiquement pour les températures extrêmes, sous -15 degrés

Vêtements de protection : Evolution 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.

Vêtements de protection : Remarques sur l'évolution du marché



- 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.

Le marché français des EPI en 2009



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



- 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.
- 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.

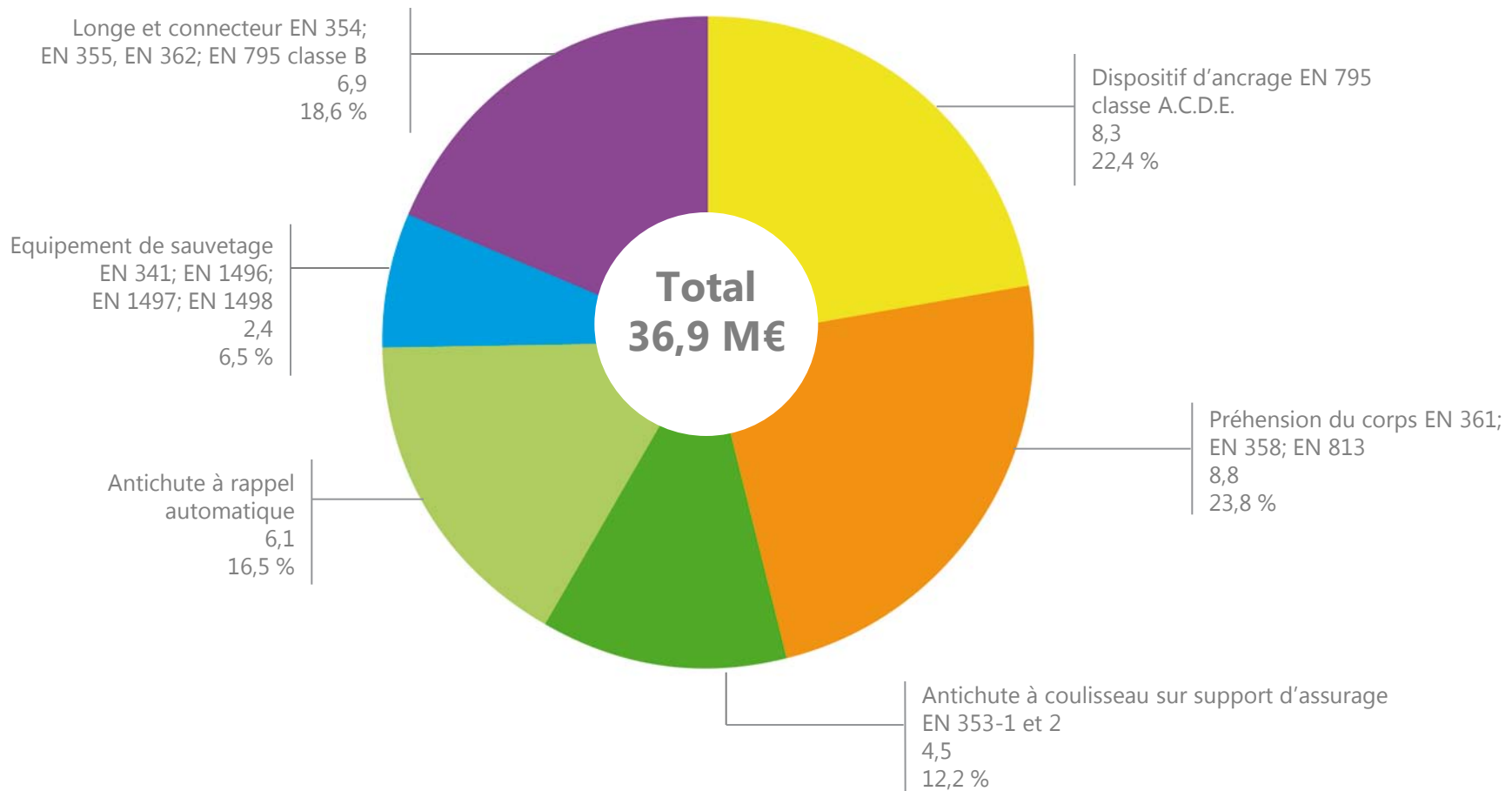


- Si la vente de produits antichute à l'unité n'est pas autorisée, certains distributeurs/vendeurs passent outre cette interdiction afin de ne pas perdre des clients.
- Les distributeurs s'accordent pour dire qu'il n'est plus possible de vendre « simplement » des produits antichutes. La vente de ces 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.
- 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.

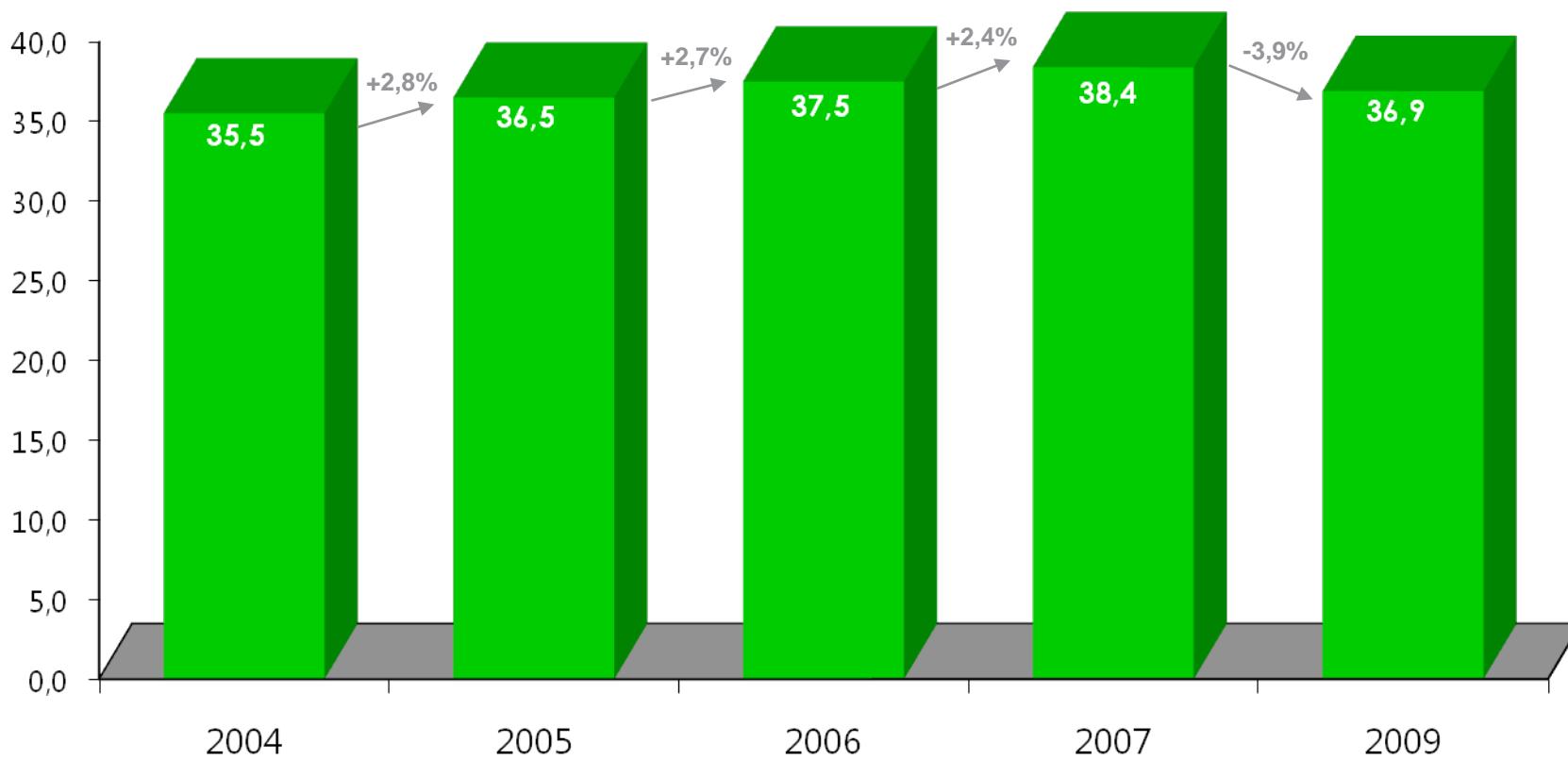


- Il revient à l'employeur de mettre à disposition des travailleurs les équipements de travail et de protection appropriés et de rédiger le document unique qui évalue les risques au sein de son entreprise.
- Avec l'harmonisation des normes au niveau européen, les contrôles de sécurité s'intensifient, ainsi que la participation aux formations.

Protection antichute : Volume du marché en 2009 par groupes de produits en M€* et en % / Base : Valeur



Protection antichute : Evolution 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.