

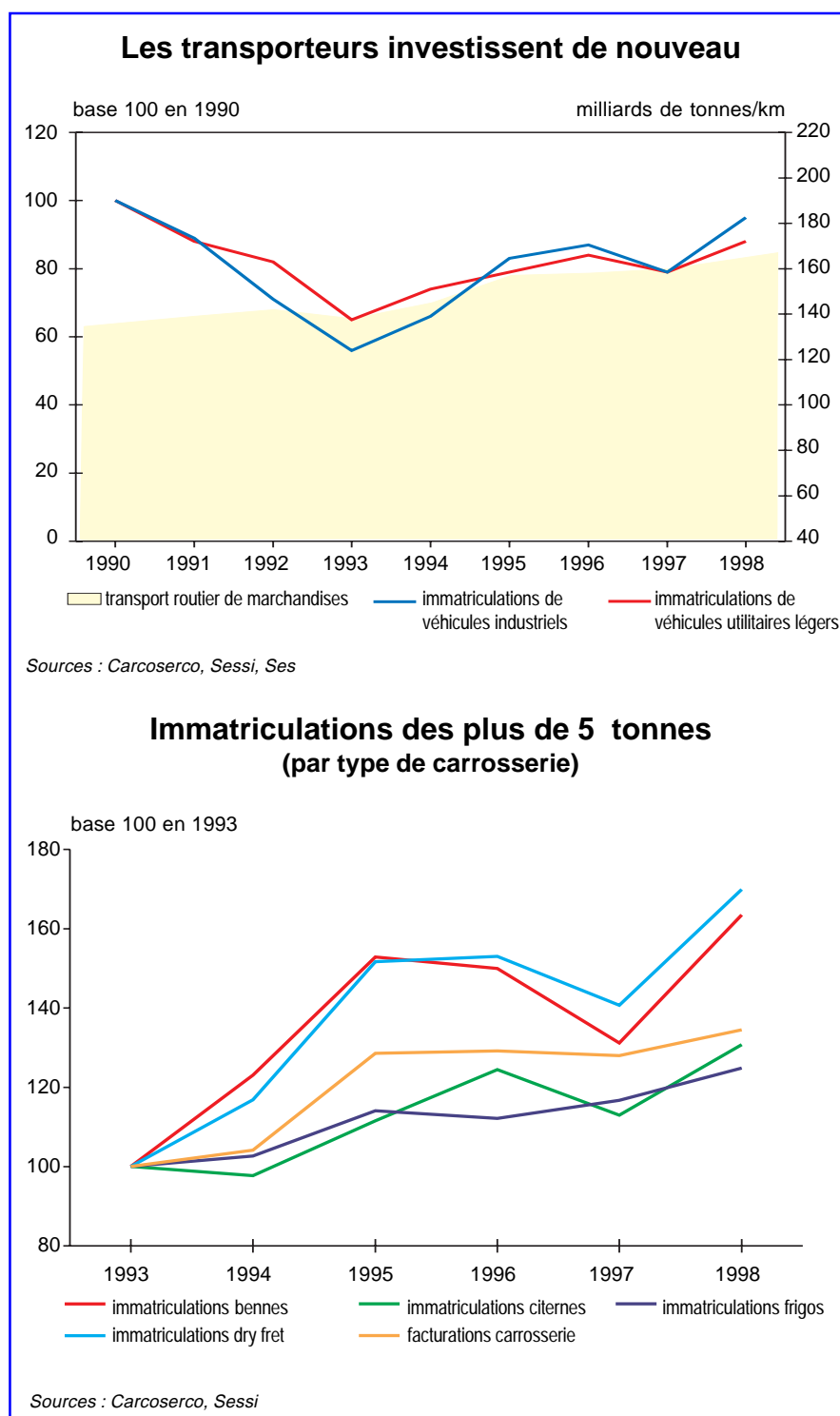
## La carrosserie industrielle Au service du transport

La carrosserie industrielle, composante trop méconnue de l'industrie automobile, est indissociable de l'activité de construction de véhicules industriels. Fortement dépendante des investissements réalisés par les transporteurs nationaux, cette activité en croissance depuis 1993 améliore ses performances à l'exportation. Composé d'une majorité de petites entreprises à vocation régionale et de quelques groupes d'envergure européenne, le secteur est confronté à la mise en place des normes européennes. Pour lutter contre la concurrence étrangère fortement positionnée sur des produits standardisés, les entreprises mettent en avant leur savoir-faire dans la fabrication de carrosseries spécifiques. L'évolution de la profession nécessite une concentration d'entreprises de même spécialité, des coopérations techniques plus étroites, mais aussi un redéploiement de la production par segment.

Après avoir connu une forte augmentation des volumes transformés en 1998 (près de 20% pour les véhicules industriels et un peu moins de 10% pour les véhicules utilitaires par rapport à 1997), les carrossiers continuent à bénéficier au cours du premier semestre 1999 d'une conjoncture favorable. Néanmoins, un léger fléchissement de l'activité est prévu pour la fin de l'année, sauf pour la production de citernes.

### ■ Une demande en haut de cycle

La croissance amorcée en 1993 s'est poursuivie jusqu'en 1995 ; elle marque un palier depuis, qui correspond à une demande en haut de cycle. Les

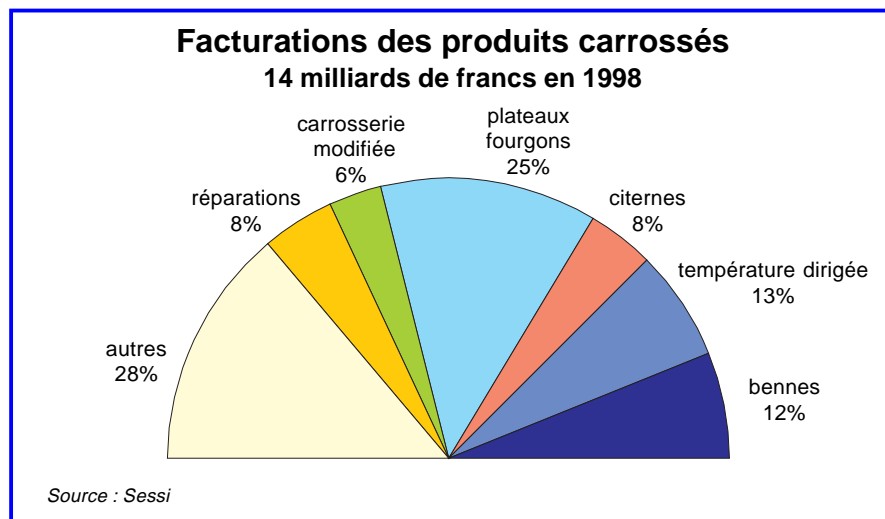


immatriculations de poids lourds neufs ont atteint en 1998 des niveaux records, aussi bien en France que dans la communauté européenne. De plus, la part des tracteurs routiers, favorable à l'activité carrosserie, dans le marché national des poids lourds ne cesse d'augmenter au détriment des porteurs et dépasse désormais 57%. Pour l'année 1998, 21 600 remorques et semi-remorques ont été immatriculées, ce qui correspond à un renouvellement de plus de 10% du parc des remorques et semi-remorques de moins de 10 ans. La demande adressée au secteur de la carrosserie industrielle évolue sous l'effet de l'accroissement de la part du transport routier dans les échanges globaux de marchandises. Cette dernière à crû, de 63% en 1985 à 74 % en 1997. Plus de 100 000 véhicules industriels et utilitaires sont passés entre les mains des carrossiers en 1998. Les opérations effectuées vont d'un simple aménagement d'un véhicule utilitaire à la construction intégrale d'une semi-remorque à forte valeur ajoutée. La clientèle des carrossiers est issue de l'ensemble des grands secteurs économiques. Malgré leur diversité, les marchandises transportées peuvent être regroupées en cinq familles : produits agricoles (13%), denrées alimentaires (20%), matériaux de construction (17%), matières premières et demi-produits (18%), et produits manufacturés (32%). Pour répondre aux besoins de leurs clients, les carrossiers se sont spécialisés par produits. Malgré la gamme étendue des produits proposés, 4 grands pôles peuvent être distingués : les bennes, les citernes, les caisses isothermes et le fret.

### Un marché segmenté à dynamique différenciée

La production de bennes connaît un repli en 1997. Le caractère cyclique du marché des bennes est atténué par la croissance soutenue des produits destinés à la sauvegarde de l'environnement. En effet, les réglementations liées à l'environnement ont favorisé la fabrication des équipements de collecte et de transport de déchets (bennes amovibles, à système de compaction...). Les facturations de ces équipements spécifiques éco-activités fabriqués par les carrossiers nationaux avoisinent 700 millions de francs en 1997. Pour le marché traditionnel des bennes destiné principalement aux métiers du BTP, les porteurs restent majoritaires (près des deux tiers des bennes) comme véhicules support.

Depuis 1993, la demande de citernes est stimulée par la vigueur des exportations, qui contribuent à plus de 10% des exportations totales de la carrosserie. Plus de la moitié des citernes



### La technique

**Le véhicule porteur, appelé aussi châssis cabine, est un véhicule qui dispose d'un châssis fixe, assurant sa propre traction et fourni par les constructeurs sans carrosserie.**

**Le tracteur est un véhicule moteur destiné à tracter des semi-remorques et des remorques.**

**La semi-remorque est une variété de remorque dont la partie avant sans essieux repose directement sur le tracteur routier.**

**La remorque est un véhicule non motorisé portant une charge qui peut être attelée à un porteur ou à une semi-remorque.**

**On distingue les véhicules industriels (VI) ou poids lourds (gamme moyenne de plus de 5 t à 15 t et gamme lourde de plus de 15 t) des véhicules utilitaires légers (VUL) dont le PTAC est <ou = à 5 t. La part la plus importante est représentée par les moins de 3,5 t, seuil au-delà duquel un permis poids lourd est requis.**

fabriquées concernent le transport des matières dangereuses, loin devant les denrées alimentaires. Elles font l'objet d'une réglementation internationale drastique (accord ADR) et représentent pour les carrossiers un enjeu technique permanent. Produits à forte valeur ajoutée, ces citernes sont largement utilisées dans les secteurs dynamiques de la chimie et de la pétrochimie.

Maillon essentiel de la chaîne du froid, le transport à température dirigée est devenu une spécialité des carrossiers français, par ailleurs très présents sur le marché européen ; les exportations de ce type de carrosseries représentent plus de 20% des exportations totales. Plus des trois quarts de la production française est assurée par deux firmes. Après une forte croissance au début de la décennie, la température dirigée est désormais un marché de renouvellement ; le contrôle sanitaire des caisses isothermes limite à 6 ans la durée de vie des carrosseries (avec un renouvellement unique de 3 ans). Le développement du transport des denrées alimentaires dans les zones urbaines génère une forte croissance des VUL à température dirigée

Les généralistes au service du fret sont très dépendants de la conjoncture générale. L'amélioration amorcée dès la

fin 1993 a permis à cette catégorie de carrosserie d'atteindre des volumes conséquents. Par rapport aux autres marchés spécialisés, la mise en œuvre de ces carrosseries ne nécessite pas de technicité particulière ; les plateaux, les fourgons et les savoyardes sont des produits à l'origine de conception simple. Cependant, les contraintes logistiques liées au juste-à-temps amènent les carrossiers constructeurs à proposer des produits polyvalents et modulables. Deux grands types de carrosserie pour véhicules industriels, remorques et semi-remorques dominent le marché du « dry fret » : les parois latérales à système coulissant et les fourgons, avec respectivement 40 et 30% du marché. Sur ce segment cohabitent les carrossiers indépendants et les grands opérateurs, les premiers intervenant plutôt sur des marchés de proximité.

### Un secteur atomisé en instance de concentration

Le secteur de la carrosserie industrielle emploie 6,5% des effectifs de l'industrie automobile et concourt à hauteur de 4,4% à la valeur ajoutée dégagée par cette industrie. En 1997, ce secteur compte 235 entreprises de plus de 20 salariés. Près d'un salarié sur cinq travaille

dans la région Rhône-Alpes. Pour cette même année, les entreprises réalisent un chiffre d'affaires de 14,7 milliards de francs. Le secteur demeure très atomisé : deux tiers des entreprises principalement centrées sur le marché intérieur comptent moins de 50 salariés et ne contribuent qu'à un peu plus de 20% du chiffre d'affaires. A contrario, 60% des exportations directes du secteur sont fournies par les dix premières entreprises. Les industriels accentuent récemment leur effort à l'exportation, ce qui leur permet de maintenir leur niveau d'activité. De 1995 à 1997, le taux d'exportation directe par rapport au chiffre d'affaire a augmenté de 4 points, pour atteindre 21%. L'effort d'investissement depuis 1995 reste stable et se concentre davantage sur l'automatisation de la fonction mécano-soudure et la conception assistée par ordinateur. Les entreprises maintiennent leurs effectifs : la qualification professionnelle reste un atout majeur dans cette industrie. Le redressement de la rentabilité financière du secteur, spectaculaire entre 1993 et 1995, marque le pas depuis. Certains groupes familiaux se relèvent avec difficultés des turbulences engendrées par la crise de l'année 1993. L'arrivée récente de capitaux américains dans le capital d'entreprises laisse présager un potentiel de rentabilité dans cette industrie. D'autres entreprises ayant fait l'objet de rachat ont renforcé leur position sur des niches, comme par exemple la carrosserie blindée. Par ailleurs, des petits carrossiers dispersés géographiquement se regroupent en réseaux pour offrir des adaptations diversifiées.

## **Entre constructeurs de véhicules et transporteurs...**

La place détenue par les carrossiers comme interlocuteurs privilégiés des transporteurs et constructeurs est en pleine mutation. Les entreprises de transport de marchandises ont de plus en plus recours pour leur parc routier à la location de véhicules carrossés. Les loueurs détiennent plus de 20% du parc des camions. Parallèlement, la concentration des transporteurs se renforce aussi bien en France qu'en Europe, leur procurant des pouvoirs de négociation plus importants. Par conséquent, les carrossiers subissent, soit directement, soit par l'intermédiaire des constructeurs, la pression tarifaire des sociétés de location et des grands opérateurs du transport. Le partenariat entre carrossiers et constructeurs est devenu plus étroit. Ceux-ci référencent leurs partenaires et leur demandent de plus en plus d'entreprendre une démarche qualité : 15% des carrossiers sont détenteurs d'une certification officielle.

## **Une profession et trois types d'intervenants**

**La profession de la carrosserie compte 400 entreprises de plus de 10 salariés dont une centaine exercent cette activité à titre secondaire. Elle emploie 20 000 personnes. Historiquement, elle est issue des métiers de la forge (anciens charrons) et regroupe la construction de carrosseries destinées à équiper les véhicules industriels, utilitaires de transport et la construction de remorques, semi-remorques, conteneurs et caisses mobiles. Cette profession distingue trois catégories d'intervenants.**

### **Les sous-traitants des constructeurs de véhicules utilitaires**

Les sous-traitants des constructeurs interviennent sur les véhicules utilitaires légers et certaines voitures dites de "société". Les véhicules utilitaires sont fabriqués en série par les constructeurs, mais de plus en plus ceux-ci sont transformés pour répondre à la demande d'aménagement spécifique des clients. Ces derniers peuvent être aussi des interlocuteurs directs des carrossiers ; c'est le cas en particulier pour les flottes importantes des administrations et des entreprises publiques. Les véhicules transformés représentent approximativement 20% des immatriculations de véhicules utilitaires (près de 70 000 immatriculations pour l'année 1998). Ce segment se caractérise par un renouvellement de plus en plus rapide des modèles. Les carrossiers sous-traitants ont développé un partenariat étroit avec les constructeurs français mais aussi étrangers. Les constructeurs français (Renault et PSA) représentent plus de 70% du marché des VUL, limitant de ce fait l'importation de véhicules carrossés. Les constructeurs ont confié à certains grands carrossiers des tâches de plus en plus complètes dans le domaine de l'utilitaire et du transport des passagers. Ces carrossiers investissent directement dans des outils de production près des sites d'assemblage des constructeurs, et effectuent des travaux de première monte.

### **Les opérateurs à dimension européenne**

Des entreprises françaises, leaders sur le marché national, sont devenues aussi des intervenants de premier plan au niveau européen. Cette catégorie concourt à près de la moitié des facturations totales de la branche carrosserie industrielle. Le groupe Général Trailer France, désormais à capitaux américains, détient plus de 40% du seul marché français des remorques et semi-remorques et près de 20 % du marché européen. Mais, face à ce poids lourd, des groupes à structure familiale, tout en gardant leur autonomie, se positionnent sur des marchés spécifiques (frigorifique, citerne, porte-voitures et engins spéciaux) et rivalisent avec les grands carrossiers européens, notamment allemands.

### **Les carrossiers indépendants**

Les carrossiers indépendants constituent la grande majorité des entreprises de la profession (plus de 90% du nombre d'entreprises). Leur effectif est souvent inférieur à 50 salariés. Leur domaine d'intervention est avant tout régional, même si certains d'entre eux, par leur spécificité, ont étendu leur marché au niveau national. Les opérations effectuées par ces carrossiers peuvent mettre en œuvre des techniques pointues sur des séries limitées. La majorité de ces carrossiers sont référencés par les constructeurs et interviennent à la demande des concessionnaires. En plus de leur activité propre, ils interviennent pour le compte des grands carrossiers dans le domaine du montage, du service après-vente et de la réparation.

Les clients des carrossiers s'adressent généralement aux constructeurs pour obtenir un financement global du véhicule et de la carrosserie adaptée.

Un partenariat plus en amont se développe entre les constructeurs et les carrossiers, en particulier dans la conception des châssis porteurs pour une adaptation plus optimale (pré-trous avec traitement anticorrosion) et la mise à disposition d'équipements prêts à poser. Pour accélérer ce partenariat, les constructeurs ont un projet de mise sur Internet des plans de châssis moteur avec les cotes référencées au service des carrossiers. Même si l'intégration de la

carrosserie industrielle n'est pas à l'ordre du jour dans la filière des véhicules industriels, des constructeurs développent des ateliers de carrosserie dans leurs sites propres. En effet, certaines marques proposent à leurs clients des contrats de location globale incluant des services dont l'entretien et la réparation d'équipements (carrosserie, fonctions hydrauliques et frigorifiques...)

## **... face à la standardisation européenne**

La France est le deuxième pays producteur européen derrière l'Allemagne.

## Les résultats des entreprises

Entreprises\* de 20 salariés et plus

		1993	1994	1995	1996	1997
Nombre d'entreprises		234	235	239	227	235
Effectifs		18 469	18 211	18 445	18 481	19 076
Chiffre d'affaires en milliards de francs		11,8	12,2	14,7	14,6	14,7
Valeur ajoutée/effectif	kF	203	208	227	227	221
Investissement/effectif	kF	11	10	16	16	16
Taux d'exportation	%	16,9	17	17,2	18,2	21,1
Valeur ajoutée/chiffre d'affaires	%	31,8	29,5	28,4	29	28,6
Excédent brut d'exploitation/VA	%	3,2	7,1	13	13,2	11,5
Résultat net comptable/VA	%	-14,5	-4,0	4,5	0,1	1,2
Investissement/VA	%	5,7	5	7,2	7,3	7,4

\*non compris les fabricants de roulettes

Source : SESSI-Enquête annuelle d'entreprise

Sa balance commerciale est excédentaire : le taux de couverture en 1998 avoisine 150%. La communauté européenne fournit la quasi-totalité de nos importations, mais elle ne représente que les trois quarts de nos exportations. Signe tangible de la diversification commerciale des carrossiers, les exportations vers les pays du Maghreb et vers les pays d'Europe centrale dépassent 20% des débouchés extérieurs totaux. La mise en place progressive de la normalisation européenne constitue une opportunité pour les carrossiers français de conforter leur position sur les marchés extérieurs. En contrepartie, les carrossiers étrangers et notamment allemands vont pénétrer le marché intérieur, couvert encore aujourd'hui principalement par l'offre française. Des carrossiers indépendants mettent en place des accords bilatéraux de partenariat avec des homologues européens de même spécialité. A l'aube de l'an 2000, l'environnement des carrossiers se trouve modifié par le passage à l'euro qui pousse à l'homogénéisation des tarifs européens, et par la libéralisation des procédures d'immatriculation des véhicules carrossés. Les carrossiers se trouvent confrontés à une concurrence sur les produits, mais aussi à l'arrivée de nouveaux intervenants. Déjà, des carrosseries sont vendues en kit à des carrossiers « assembleurs », comme par exemple des bennes ou des fourgons. Le développement de la carrosserie standard mais aussi du kit sur mesure est favorisé par les achats de sociétés de location. En Allemagne, la carrosserie standard occupe une large partie du marché. Les carrossiers français restent vigilants à l'évolution des différents

### L'innovation passe aussi par les services

Les carrossiers développent très fortement les services liés à la commercialisation de leurs produits. Ces innovations de service nécessitent la mise en place de dispositifs allant de la formation des clients utilisateurs au suivi des applications chez ces clients. L'utilisation intensive des produits carrossés nécessite des temps d'immobilisation réduits pour les opérations d'entretien et de réparation. A ce titre, les VUL carrossés bénéficient du réseau des constructeurs. En revanche, pour les carrosseries des véhicules industriels, les grands intervenants ont mis en place leurs propres réseaux de distribution. Les concessionnaires de ces carrossiers sont, dans certains cas, des représentants de marques étrangères de poids lourds. Les carrossiers consentent des garanties d'un an, mais certains d'entre eux développent des contrats d'entretien sur une période plus longue et assortis d'une assistance continue sur l'ensemble du territoire. Ces innovations commerciales concernent aussi bien les produits carrossés que les équipements adaptés (hayons, manutention embarquée, groupes frigorifiques...). De surcroît, en réponse à la demande de leurs clients en termes d'allègement, de sécurité et d'optimisation du volume utilisé, les carrossiers présentent lors des salons professionnels des améliorations constantes (déchargement automatique, fond mouvant, élévation de l'attelage...). Pour relever ce défi permanent, ces derniers impliquent de plus en plus leurs équipementiers dans la fourniture de matériaux et de produits innovants (systèmes de freinage, colles renforcées...). Cette démarche s'accompagne d'un processus d'externalisation de fonctions existantes (planchers mobiles, panneaux...). Ainsi, le poste achats dans la carrosserie industrielle peut représenter jusqu'à 75% des coûts.

modes de transport. L'utilisation des produits carrossés destinés au transport multimodal (principalement containers pour le transport maritime et caisses mobiles pour le combiné rail-route) reste restreinte par rapport à certains autres pays européens, les spécialistes français continuant de privilégier les caisses de

grande longueur. Les carrossiers devraient être source de propositions techniques pour répondre à l'initiative communautaire visant à rendre le transport combiné plus compétitif.

■ **Pascal Brocard**  
**Martine Delaunay**

### A lire

- *La situation de l'industrie*, Chiffres clés Référence, Sessi
- *Résultats des enquêtes de branche*, Sessi
- *Infos rapides*, SES transport
- *Carrosserie*, magazine mensuel

Cette publication est réalisée avec le concours de la Direction des relations avec les publics et de la communication

**Directeur de la publication : Michel Quélenec**

Rédacteur en chef : Jean-Paul François

Secrétaire de rédaction : Alain Bentolilla

Composition par publication assistée par ordinateur - Brigitte Baroin

Abonnement : 200 F ou 30,49 € (12 numéros au minimum)

par fax au 01 43 19 41 73

Service des études et des statistiques industrielles

<http://www.industrie.gouv.fr> N° ISSN : 1241-1515