février 2011

# Salon Expoprotection



## La sécurité sans la contrainte

Après vous avoir présenté dans notre dernier numéro les tendances de l'offre présentée à Expoprotection 2010 sur les stands des spécialistes des chaussures, bottes et semelles, nous consacrons la seconde et dernière partie du compte-rendu de cet événement biennal aux autres familles de produits relevant de la protection individuelle (à l'exception des antichute où la protection collective est évoquée). Pour vous permettre de mieux vous repérer dans ce compte-rendu ciblé sur les nouveautés dévoilées sur les stands des fournisseurs qui travaillent avec la distribution, nous avons classé les produits en cinq rubriques. Les vêtements et casques, les gants et lunettes, la protection auditive et respiratoire et les antichute se succèdent ainsi au fil de cette présentation qui s'achève sur une catégorie « divers » regroupant quelques produits d'éclairage, d'hygiène et de signalisation.

Pour évoquer brièvement les grandes tendances qui marquent l'ensemble de ces nouveautés, on peut en premier lieu faire état de la recherche permanente des fabricants pour faire rimer sécurité et confort et concevoir des EPI de moins en moins contraignants. La tendance n'est pas nouvelle, mais elle se confirme. Sur certains segments de marché comme les vêtements et les lunettes, l'aspect « mode » s'impose et la différenciation des produits selon le sexe de l'utilisateur est de plus en plus marquée. On note également que les produits répondent de plus en plus finement aux contraintes et aux risques inhérents aux différents métiers (à cet égard, on peut mentionner le développement d'outils permettant aux entreprises de pratiquer une analyse des risques). Autant de courants forts qui se sont fait jour depuis plusieurs années et que nous relevions déjà dans notre précédent compte-rendu consacré à la protection du pied. Il convient également de citer la prise en compte de plus en plus fréquente par les fabricants de la notion de développement durable, laquelle se traduit notamment par le recours à des matériaux respectueux de la personne et de l'environnement.

Pour conclure ce préambule, nous avons tenu à mettre en avant quelques matériels qui nous ont semblé particulièrement intéressants à des titres divers, qu'ils traduisent une tendance forte du marché, qu'ils présentent un caractère particulièrement novateur ou qu'ils constituent une réponse particulièrement adaptée à un besoin spécifique. Nous citerons pour la partie Vêtements et casques, la gamme Eco-Conception de Kiplay qui joue la carte du développement durable, la gamme Blaklader alliant look et qualité qui s'étend vers les tissus techniques, la gamme Green Safe de Codupal dont 100% des composants sont certifiés Oekotex, sans produits toxiques pour l'utilisateur et l'environnement. Dans la rubrique Gants et lunettes, signalons le gant chauffant ZES de Rostaing qui apporte une réponse efficace aux professionnels travaillant dans le froid, la nouvelle collection de lunettes Swiss One Safety, protectrice, confortable et très esthétique et dont l'ergonomie tient compte des besoins des différents métiers et la gamme Cobra de Bollé Safety qui ajoute à la sécurité et au confort une grande fonctionnalité grâce à un large choix de verres aux traitements divers. Citons également, dans les autres familles de produits, l'Antichute de Néofeu qui assure une sécurité complète de l'utilisateur sur les plans vertical et horizontal, le garde-corps de Capital Safety, polyvalent et simple à installer et la solution de rinçage de Plum qui

permet de traiter les deux yeux en même temps.

## Le marché français des EPI en 2009

Comme il est de coutume depuis 2008, le Synamap (Syndicat National des Acteurs du Marché de la Protection) a réalisé une étude sur le marché des Equipements de Protection Individuelle (EPI) pour le compte de l'année 2009. Conditionné par la crise économique, cet exercice a été marqué par des baisses, en volume et en valeur, de presque tous les segments de marché. Toutefois, cette période difficile laisse présager des lendemains meilleurs avec la volonté affichée par les fabricants de développer des produits plus haut de gamme qui prennent systématiquement en compte les critères de confort et d'esthétisme, motivant ainsi les distributeurs à hausser leurs compétences pour offrir encore plus de service.

Après un fort développement en 2008, lié à une conjoncture économique favorable, le marché des équipements de protection individuelle a été fortement impacté par les répercussions de la crise financière pour finalement s'établir en 2009 à 730,9 millions d'euros de chiffre d'affaires, contre 850 millions en 2008. L'emploi a logiquement suivi cette tendance, 13 300 emplois en 2009 (49% fabricants et 51% distributeurs) contre 13 500 en 2008, du fait, d'une part, de la baisse d'activité importante des intérimaires mais aussi à cause des fortes pertes financières enregistrées par les secteurs de l'automobile et de la construction. Les entreprises industrielles ont, par exemple, retardé voire annulé les commandes d'EPI, notamment ceux bénéficiant d'une grande longévité comme les casques et les chaussures.

**Répartition du marché global en 2009**

| | |
|---|---|
| Vêtements de protection | 30,1% |
| Protection des mains | 24,2% |
| Protection des pieds | 19,9% |
| Protection des voies respiratoires | 12,1% |
| Protection antichute | 5,1% |
| Protection des yeux | 3,2% |
| Protection de la tête | 3,0% |
| Protection de l'ouïe | 2,4% |

Par ailleurs, au début de l'année 2008, des stocks importants ont été constitués pour répondre à la forte demande de la distribution et au moment de la crise, la priorité a été de les écouler. Résultat, les commandes supplémentaires de la distribution n'ont augmenté qu'après l'été 2009. A cette baisse des volumes s'ajoute également l'évolution des prix. Si, globalement, ils se sont stabilisés, les produits dont le tarif avait augmenté en 2008, soit avant la crise, ont dû être corrigés à la baisse et ce malgré la hausse du coût des matières premières et de transport.

Protection de la tête

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 ces produits sont utilisés. Toutefois, en 2009, et malgré la crise, le marché de la protection de la tête ressort avec une croissance en volume de 3,2 % par rapport à 2007. Ce résultat est uniquement lié à la progression du groupe de produits « casquettes anti-heurt » qui sont essentiellement employées dans les domaines de la logistique et de la production agroalimentaire. Les ventes des casques forestiers et de pompiers sont, quant à elles, restées stables, en cohérence avec la situation de ces segments de marché.

Il y en revanche une perte de valeur qui provient donc avant tout de la chute des prix moyens, surtout pour les casques de soudage qui sont victimes de la concurrence de produits d'entrée de gamme en provenance d'Asie. Pour les casques de chantier PE/ABS et les casques à écran intégré, cette baisse semble plus atténuée. 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 économiques.

Les fabricants proposent aujourd'hui une gamme complète de casques, de l'entrée de gamme aux produits plus spécifiques auxquels s'ajoutent des références additionnelles qui répondent aux attentes des clients. A noter également que la culture de la prévention semble avoir progressé et la nécessité de mieux s'équiper se perçoit de plus en plus chez l'utilisateur final.

Protection des yeux

Le marché de la protection des yeux (sur lequel les fabricants peinent à imposer l'augmentation de leurs coûts de production) a été légèrement affecté par la crise, la compensation provenant de la meilleure prise de conscience des utilisateurs à se protéger. Cela se traduit par une augmentation en volume de certaines références comme les lunettes-masques et les lunettes de protection avec verres correcteurs, l'évolution de cette dernière famille étant probablement liée au nombre croissant d'employés vieillissants. En revanche, de fortes chutes de volume se retrouvent dans les lunettes de soudure et les visières qui sont principalement utilisées dans des secteurs économiques fortement impactés par la crise.

Notons que la tendance actuelle porte davantage sur des produits au look sportif ou sur des lunettes de soleil destinées aux travaux en extérieur pour lesquelles le sud de la France représente un potentiel important.

Protection de l'ouïe

Le marché de la protection auditive a connu un développement différent selon ses segments. Par exemple, les bouchons d'oreilles employés dans le secteur industriel ont faiblement fléchi, de 3 à 5% en volume par rapport à l'année 2007, tandis que le segment des coquilles auditives adaptables sur casques a énormément souffert, d'abord à cause de la baisse des volumes mais également du fait de l'importation en grand nombre de modèles économiques en provenance d'Asie qui a provoqué une forte baisse des prix moyens. A l'inverse, les bouchons d'oreilles sur mesure ont connu une croissance positive, même si le marché français demeure encore assez faible en comparaison à celui de pays voisins, le Benelux notamment.

Au final, les pertes sur la protection contre les niveaux sonores élevés enregistrées dans les branches classiques, dues aux délocalisations et aux restructurations d'entreprises, ont été compensées par des secteurs qui n'étaient jusque là pas encore équipés. Le potentiel d'utilisateurs à pourvoir reste cependant toujours difficile à évaluer, le nombre de personnes exposées au bruit étant encore sous-estimé à cause de la difficulté à mesurer les conséquences d'une exposition au bruit à un instant T.

Protection des voies respiratoires

Le marché de la protection des voies respiratoires est le seul segment du marché des équipements de protection individuelle à avoir augmenté en valeur pendant la crise. Il a en effet profité de l'augmentation des commandes, notamment de l'Etat français, dans le cadre du plan de lutte contre la grippe H1N1. Toutefois, ce développement concerne exclusivement les masques FFP, tandis que les filtres, demi-masques et appareils de ventilation assistée ont subi un fort repli en raison des baisses de production dans les secteurs industriels et du bâtiment. De plus, les produits venus d'Asie occupent un part croissante et sont de plus en plus concurrentiels obligeant les fournisseurs à effectuer une véritable guerre des prix.

Pour tenter d'améliorer leur chiffre d'affaires, les fournisseurs privilégient désormais la relation client et la prestation de service, encourageant par la même occasion les utilisateurs à respecter les règles d'entretien et de péremption de certaines références. Certes l'activité industrielle est en baisse mais le besoin d'équipement sur le marché français est réel et de nouveaux secteurs, mal équipés ou non exploités (l'agriculture par exemple), restent encore à approvisionner.

Protection des mains

Le marché de la protection des mains a chuté 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) mais aussi par la forte pression sur les prix exercée par cette typologie de clients sur les fournisseurs. Toutefois, les produits spéciaux comme les références pour pompiers, production agroalimentaire et électriciens sont restés stables car moins dépendants de la conjoncture économique.

A cela s'ajoute une baisse sensible des prix de vente, la plupart des produits étant désormais confectionnés à l'étranger du fait d'un coût de main d'œuvre plus abordable. Parallèlement, les distributeurs commencent à importer des gants sous leurs propres marques tandis que les fabricants développent les ventes directes. D'un autre côté, 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. Le marché des gants est donc appelé à évoluer avec l'arrivée de nouvelles technologies et de nouvelles fibres tout en demeurant de plus en plus concurrentiel.

Protection des pieds

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 mais aussi à cause de la baisse des prix moyens sur plusieurs familles de produits. Ainsi, en valeur, il a chuté de 4,4% par rapport à l'année 2007 et subi une forte perte en volume qui frôle les 9%. Ce net repli en volume s'explique par la hausse du prix de certains produits en 2008, qui ont ralenti les achats, et par la perte de marché des modèles S1 au profit de références utilisées sur la durée, qui réduit le renouvellement. En effet, le type de chaussures S1 est essentiellement utilisé par les intérimaires qui ont été peu sollicités en 2009. Les chaussures S2 sont quant à elles restées pratiquement stables et gardent un emploi constant dans les services publics et les milieux hospitaliers. La classe S3 a, pour sa part, gagné des parts de marché significatives.

Concernant les tendances, les fabricants essaient de maintenir le segment des produits haut de gamme tandis que les produits d'importation empiètent de plus en plus sur le marché d'entrée et de moyen de gamme avec une agressivité sur les prix. A noter que 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 conservent une place incontournable sur le marché et poussent les autres fabricants à monter en gamme afin de proposer des références équivalentes tout en produisant à moindre coût.

Vêtements de protection

Comparé à l'année 2007, le marché des vêtements de protection a augmenté en volume, et ce malgré la crise. Ceci est dû à la forte demande de combinaisons jetables qui ont été commandées 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, qui sont souvent employés en tant que vêtements de protection multifonctions. En revanche, les vêtements de protection pour soudeurs ont connu une forte régression en volume, ce secteur ayant largement souffert de 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 également enregistré des baisses en volume, en lien direct avec la chute d'activité dans l'industrie du bâtiment. Pour sa part, le marché des vêtements de haute visibilité n'a ressenti qu'une légère baisse grâce, notamment, au grand besoin d'équipement des services publics.

Concernant les tendances, 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. En parallèle, la prise de conscience des utilisateurs finaux de l'intérêt et de la nécessité de protéger 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.

Protection antichute

Par rapport aux autres segments de marché, la protection antichute a connu une année 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. A cela s'ajoutent des efforts de sensibilisation auprès des salariés et de responsabilisation des chefs d'entreprise qui concourent à mieux faire accepter les produits d'antichute. De ce fait, il n'y a eu qu'une légère baisse en volume du marché de la protection antichute qui s'explique aisèment par la crise traversée par le secteur du bâtiment. Par ailleurs, 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 aussi fortement influencés par l'importation des produits MDD (marque de distributeur).

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, restant limité.

En raison de sa haute technicité, la protection antichute est l'un des segments les plus concurrencés du marché français des EPI. En raison de conditions d'entrée sur le marché peu rigoureuses, le nombre de concurrents a fortement augmenté et aujourd'hui, une multitude de

petites entreprises commercialisant ce type de produits, ne se contentent plus de vendre mais se chargent également de l’installation des produits, de la formation des utilisateurs et de la sensibilisation du personnel.

A noter que la distribution s'emploie également à étendre son volume d’affaires et à fidéliser ses clients en développant des prestations de service et de formation.

Alternative à la crise

En conclusion, l’année 2009 s’inscrit pleinement dans la logique de ces dix dernières années qui ont vu émerger de nombreux progrès dans toutes les familles d’EPI, le design et le confort étant par exemple devenus des critères de choix importants. Bien que les fabricants innovent constamment, la crise les a poussé à mettre au point des produits encore plus innovants pour se démarquer de la concurrence, stimuler les ventes mais aussi pour se rapprocher des attentes des utilisateurs. Quant aux distributeurs, ils proposent désormais davantage de prestations de services, d’interactivité et de conseils tout en bénéficiant d’un meilleur niveau d’expertise.