février 2019

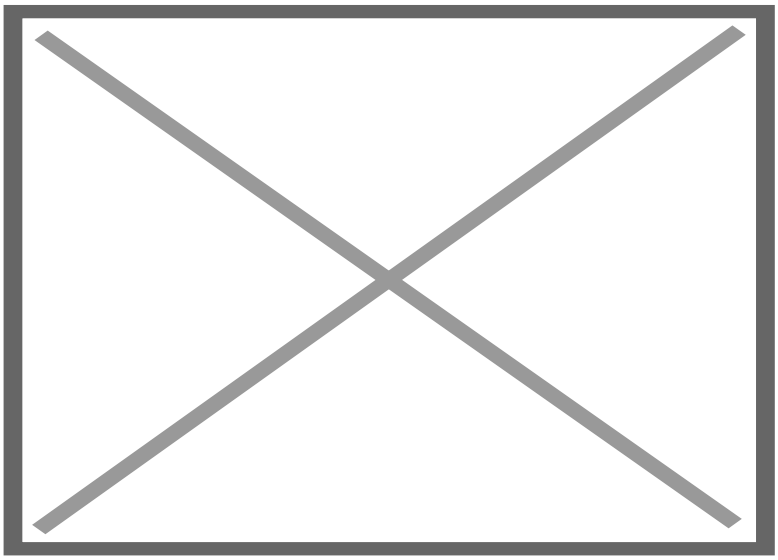
Les servantes d'atelier

Accueil / BBI / Produits / Rangement d’atelier

Un outil de productivité

Très concurrentiel, le marché des servantes fait preuve de dynamisme, se développant notamment sur le segment d’entrée de gamme, où elle conquiert de nouveaux utilisateurs soucieux de mieux rationaliser leur espace de travail, ainsi que sur le haut de gamme. Multipliant les fonctionnalités, à travers une accessoirisation poussée, personnalisable, disposant de systèmes de sécurité, ergonomique et offrant des volumes de stockage parfois importants, la servante premium devient un outil de productivité et vecteur d’image pour les grands industriels, et intègre aujourd’hui des technologies innovantes.

Son rôle n’est plus à démontrer au sein des ateliers, notamment en mécanique ou en maintenance industrielle. Au point d’ailleurs que la servante ne se contente plus d’officier dans les grands sites industriels ou les garages mais a fait son apparition dans le monde artisanal.



L’heure n’est plus à la dispersion des outils ça et là, sources de perte, de vol, d’emprunt non autorisé et de temps gaspillé ! Partout, l’objectif de cet équipement est clair : donner les moyens à l’opérateur de s’approcher au plus près du lieu de l’intervention, dans l’atelier ou à proximité immédiate de celui-ci, sans avoir à porter de lourdes caisses à outils et, de surcroît, de façon ordonnée, en permettant de stocker les outils d’une manière organisée pour les rendre disponibles à tout moment, sans avoir à les rechercher parmi des fournitures jetées pêle-mêle.

La servante ne se résume donc plus à une simple caisse munie de tiroirs, montée sur des roulettes. Au fil des ans, se nourrissant des évolutions des exigences des utilisateurs finaux et se dotant de fonctions nouvelles, sa mission s’est affinée et affirmée, la servante devenant elle-même un véritable poste de travail.

Arborant parfois des atours techniques qui font d’elle une alliée de l’opérateur, en termes de gain de temps, de productivité, de sécurité renforcée, données chères aux entreprises, notamment dans les secteurs de pointe, cet équipement devient même un achat stratégique.

Le rééquipement s’accélère

Par conséquent, si le marché de la servante, estimé à 50 000 pièces pour un chiffre d’affaires de l’ordre de 20 millions d’euros se caractérise par sa maturité, il fait aussi preuve d’un certain allant. Selon Facom, le leader reconnu de cet univers en France dont l’usine de Feuquières-en-Vimeu, dans la Somme, fabrique pour l'Europe toutes les servantes du groupe StanleyBlack&Decker, il affiche, cette année une croissance de 10% en volume. En fait, pour les différents acteurs que nous avons interrogés, les volumes seraient fluctuants

d’une année sur l’autre, ce marché étant aussi soumis à une véritable dynamique promotionnelle, précipitant le renouvellement de cet équipement et son arrivée dans des ateliers d’où il était absent.

D'après Sam, autre fabricant français – une usine à Vendargues dans l’Hérault pour ces matériels – qui annonce pour sa part une multiplication par trois de ses volumes de ventes depuis dix ans, d’où des capacités de production en forte croissance, le délai de rééquipement en servantes se situe aujourd’hui aux alentours de cinq à huit ans alors qu’il était de huit et dix ans il y a quelques années. Et auparavant, les servantes se gardaient allègrement une vingtaine d’années !

Au-delà de l’effet d’aubaine liée aux promotions, les innovations orchestrées autour de ce produit qui répond de mieux en mieux aux besoins favorisent sans doute cette envie de changer plus souvent d’équipement. Et ce d’autant plus que la servante est un vecteur d’image dans l’atelier. D’ailleurs, les grandes entreprises n’hésitent pas opter pour des servantes personnalisées à leurs couleurs et avec leur logo. Les réseaux de distribution eux-mêmes proposent des modèles à leur diapason. Et les marques spécialisées, à l’instar de Facom ou KS Tools, conçoivent une à deux fois par an des séries spéciales limitées, avec des coloris et des équipements spécifiques, liées à un événement comme un anniversaire, un salon professionnel et même à l’image d’un sportif – notamment dans l’univers automobile. Ces initiatives contribuent à animer les ventes et concourent à une sorte d’achat d’impulsion, les utilisateurs appréciant d’avoir une servante qui se distingue de celles des autres.

Les servantes outillées prennent le pas

La tendance semble profitable surtout aux servantes outillées. Selon Facom, elles gagnent cette année 20%, par rapport aux servantes vendues sans composition d’outils. D’autres fournisseurs observent également une influence croissante des servantes équipées. Si, traditionnellement, les ventes se répartissent globalement en 60/40 en faveur de la servante nue, Sam indique par exemple que son mix se situe désormais davantage autour de 55/45.

L’attitude des marques du marché n’y est pas étrangère. La plupart poussent les servantes complètes avec des offres commerciales souvent très agressives. Au point que parfois, la servante ne sert que d’écrin, en quelque sorte, à la vente de compositions dépassant le millier d’outils. Pour les fabricants d’outillage, l’intérêt est aussi de vendre leurs propres outils avec la servante, sans toutefois dévaloriser cette dernière, sachant que l’achat d’une servante vide entraîne souvent l’acquisition d’outils.

Néanmoins, il est vrai que la servante complète séduit fortement lors de l’achat, son rapport qualité-prix, influencé notamment par son contenu, pesant lourd dans le choix, même si le professionnel dispose déjà d’outils. Pour les équipes de vente du distributeur, une servante garnie est sans doute aussi plus facile à valoriser, puisque les arguments viennent naturellement sur les compositions et leur aptitude à répondre aux besoins du métier.

La servante outillée se présente effectivement aussi comme un produit solution, avec des compositions ciblées en fonction des activités, ce qui, sans doute, accentue l’intérêt des utilisateurs. De plus, généralement, les marques annoncent que l’achat d’une servante complète est plus économique que celui d’une servante vide, pour laquelle le professionnel acquiert ensuite les outils à l’unité.

Outre les spécialistes de l’outillage qui, pour la plupart, proposent des servantes, nues et outillées, fabriquées dans leurs propres usines ou sur cahier des charges, plusieurs intervenants du marché ne commercialisent pas de servantes équipées, par exemple ceux qui sont issus de l’univers du rangement d’atelier ou de la manutention, comme Fimm par exemple, qui produit ses servantes dans son usine jovinienne, dans l’Yonne. De toute façon, certains utilisateurs préfèrent acheter leurs outils ultérieurement, préférant réfléchir à leurs besoins réels avant toute acquisition, d’autant que plusieurs fabricants d’outillage développent des configurateurs, permettant à l’utilisateur de concevoir lui-même les compositions adaptées à ses besoins.

Le mouvement en faveur des servantes outillées varie aussi en fonction des typologies d'utilisateurs. Ainsi que le fait remarquer KS Tools, les servantes nues enregistrent une réelle dynamique sur le premier équipement, lorsque l'atelier souhaite enfin rationaliser le rangement de ses outils et de ses équipements complémentaires comme les lubrifiants, etc. Cette démarche favorise plutôt les servantes d'entrée de gamme qui, vides, restent plus accessibles en termes de coût d'achat qu'une servante équipée. Un premier prix pour une servante vide se situe en effet aux alentours de 300 à 360 euros HT alors que le budget grimpe à 600 euros pour un modèle outillé.

Une structure robuste et mobile

Toujours est-il que la servante a des atouts à faire valoir, autre que ses compositions. Généralement, les gammes des spécialistes de la servante se déclinent en trois segments d'offre, en fonction des attentes des utilisateurs : le prix, en entrée de gamme, avec des produits plus ou moins basiques selon les marques, le milieu de gamme avec des attributs en termes de fonctionnalités, jusqu'au poste de travail, en premium, avec des garanties de durée de vie, des systèmes de sécurisation avec les systèmes anti-basculement, les pare-chocs, de l'ergonomie, des finitions soignées, de nombreux coloris, des choix de plateaux, des dimensions supérieures et bien entendu une accessoirisation diverse et variée.

Globalement, comme on l'a vu, la dynamique est forte de l'entrée de gamme, qui conquiert des petits ateliers qui jusqu'alors n'étaient pas équipés, et sur le haut de gamme, porteur des innovations et qui répond aux besoins notamment des grands utilisateurs et des secteurs de pointe, notamment en termes de sécurisation et de productivité. Pour que le professionnel puisse bien mesurer la différence entre les différents produits, les marques préconisent une exposition des modèles, au minimum un entrée de gamme et un haut de gamme,...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter. Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue