avril 2012

Les colliers de serrage métalliques

Les ventes se resserrent

Mature, le marché du collier de serrage métallique est plutôt en régression. Surtout, cet univers est de plus en plus concurrentiel, avec l'arrivée de nouveaux intervenants et la volonté des marques en place de proposer des gammes plus complètes. Autrement dit, le gâteau est moins volumineux et ses acteurs sont de plus en plus confrontés au partage de leur part.

Malgré des ventes stagnantes et un périmètre d'activité plutôt limité au regard des chiffres d'affaires réalisés par d'autres marchés, le collier de serrage en métal reste incontournable dans un point de vente de fourniture industrielle ou de quincaillerie. Partout où il est question de transfert de fluides (eau chaude, eau froide, vapeur, gaz, hydrocarbures, air…), le recours à ce consommable peut être envisagé.

Il est vrai que l'essentiel de ses ventes ne transite pas par la distribution. Evalué aux alentours de 75 millions d'euros (CA fournisseurs), le marché du collier de serrage en métal reste dominé par la première monte automobile (à 70%). Si on y ajoute la part réalisée en direct vers les autres industries (environ 12%), le poids de la distribution est évalué à 18% des ventes. Les acteurs que nous avons interrogés s'accordent sur un marché estimé à environ 13,5 millions d'euros, incluant la distribution aux professionnels comme la distribution grand public. Les marchés visés sont donc ceux de la petite industrie, de l'entretien et de la maintenance, des univers du chauffage-plomberie-sanitaire ou encore des secteurs agricole et de l'irrigation, sans oublier les usages domestiques.

Un marché mature

La consommation de colliers de serrage se révèle en léger déclin d'année en année, leur utilisation tendant à être concurrencée par d'autres solutions Dans l'univers automobile par exemple, la pose et la repose de colliers est de moins en moins fréquente, les véhicules gagnant en fiabilité. En ce qui concerne l'arrosage, les systèmes de raccords automatiques leur sont aujourd'hui préférés. Et dans le secteur du chauffage-plomberie-sanitaire, les équipements passant de plus en plus dans les dalles avec le recours à des agrafes en plastique, cet accessoire est là encore de moins en moins nécessaire. Un acteur de ce marché précise qu'il y a sept ou huit ans, dans les maisons neuves, cent à deux cents colliers étaient posés, contre dix aujourd'hui en moyenne. En revanche, le collier de serrage, lui, n'a pas réussi à trouver de nouvelles applications.

Question d'attaches

Malgré tout, si l'érosion est certaine, elle s'effectue très lentement. Et en l'absence d'innovations majeures, le contenu de ce marché évolue peu. Ainsi, les ventes de la distribution sont majoritairement constituées de colliers à vis. Autrement dit, une vis sans fin resserre le feuillard en agissant sur une crémaillère, pour des utilisations quasiment universelles. En cas de besoin, ces colliers peuvent être retirés une fois installés.

Deux autres types de colliers figurent dans le 20 x 80 de la distribution : le collier à tourillon et le

collier à oreille. Si les colliers à vis sans fin ne supportent pas des pressions élevées, au-delà de 15 à 20 bar, les colliers à tourillon, dotés d'une armature plus forte, sont employés en moyennes et basses pressions, notamment dans le milieu agricole, pour le pompage, l'irrigation ou dans l'industrie chimique.

Les colliers à oreilles sont destinés aux pressions encore plus importantes (50 à 60 bar) et sont notamment utilisés dans des réseaux de gaz, sur les rampes de pulvérisation, sur les extincteurs. La fermeture de ce type de collier est assurée par l'écrasement de ses oreilles par une pince, ce qui implique de le couper et d'en remettre un autre en cas de besoin.

Les colliers à vis et à tourillon fonctionnent dans des plages de serrage. Les premiers, la plage de serrage la plus communément usitée se situe autour de 10 – 16 (10 à 16 mm), mais peut aller jusqu'à 40-60. En ce qui concerne le tourillon, les valeurs sont plus importantes : 40-43 jusqu'à 80-85.

D'autres systèmes d'attache sont proposés, mais pour l'heure de façon encore marginale par rapport aux premiers, en particulier les systèmes à vis basculantes utilisés notamment dans la climatisation et la ventilation. Le basculement de la tête donne des possibilités de serrage accrues, y compris dans des situations difficiles d'accès. Ce mode de fermeture évite également de défaire complètement la vis, ce qui génère un gain de temps au montage. Notons également les systèmes clipsables utilisés surtout dans le secteur plomberie-sanitaire, ou encore les colliers à clé, appréciés dans des milieux humides ou guettés par la corrosion.

Bande pleine ou perforée

Au-delà des systèmes de fermeture, les colliers se déclinent en deux grandes catégories : bande pleine ou bande perforée.

Le collier bande pleine, jugé plus résistant, qui offre une meilleure répartition du serrage et risque moins d'abîmer le tuyau, est notamment utilisé dans le secteur automobile mais aussi pour toute application industrielle ou domestique exigeant des montages et démontages répétés. Très répandus en Allemagne, les colliers de serrage bande pleine obéissent à la norme Din 3017.

Produits historiques, les colliers à bande perforée ou ajourée sont plus répandus aux Etats-Unis, et jouent encore d'influence en France (probablement à jeu égal avec les bandes pleines si l'on tient compte du secteur grand public), notamment semble-t-il dans le nord du pays. Rappelons que dans l'hexagone, l'appellation collier de serrage se confond volontiers avec celle de Serflex, marque à l'origine du procédé et devenue ainsi quasiment son générique. Un « Serflex » se traduit ainsi par un collier à bande ajourée et serrage à vis sans fin. Ces colliers se retrouvent notamment pour des applications standard, dans l'arrosage, l'électroménager…

Le collier de serrage peut également être double fil ou simple fil. Du fait de leur serrage très puissant, les colliers double-fil s'utilisent notamment sur des tuyaux rigides, semi-rigides en polyéthylène et sur des tuyaux annelés. On les retrouve notamment pour des applications liées à l'aspiration/refoulement, l'électroménager ou la ventilation.

Un collier sera donc choisi en fonction de son application (pression et températures à supporter) mais aussi du milieu ambiant auquel il est destiné (hydrocarbures, brouillards salins…). Différentes qualités d'acier notées, de W1 à W5, sont donc proposées, sachant que dans la distribution, les qualités W1, W2 et W3 sont les plus répandues. 20 à 40% des ventes seraient ainsi liées aux colliers en inox. De son côté, le collier en nylon reste peu prisé en France malgré une mise en œuvre facile (clips).

Collier en bande

Si ces produits sont proposés en vente au comptoir ou en linéaire, en boîtage ou blister, avec un classement par code couleur ou par application pour faciliter leur repérage, une nouvelle présentation semble de plus en plus retenir l'attention. Il s'agit des bandes dites sans fin qui prennent la forme d'un rouleau pouvant fournir jusqu'à 30 mètres de collier associé à des têtes vendues séparément. Ce système permet la découpe et la confection d'un collier en fonction des besoins. Cette bande sans fin peut être insérée dans une coque en plastique ou un flexomètre, lancé à l'initiative de Norma il y a trois ans, qui permet au professionnel de l'accrocher à sa ceinture au profit d'une plus grande facilité d'usage.

Evolution du contexte concurrentiel

Si ce marché très traditionnel évolue donc très peu au niveau des produits, il tend toutefois depuis trois ans à connaître quelques mouvements en ce qui concerne ses acteurs. Le contexte concurrentiel semble s'accroître sous l'influence de plusieurs facteurs.

Tout d'abord sont apparus depuis une paire d'années de nouveaux intervenants, comme Damesa, société de distribution du fabricant espagnol Mikalor, marque également distribuée par Pramac, ou le Hollandais MPC, de plus en plus signalés sur le marché français.

Ensuite, compte tenu de la volonté des distributeurs de réduire leur nombre de fournisseurs, ne serait-ce que pour maximiser les francos, les intervenants de ce marché sont de plus en plus incités à étoffer leurs gammes de façon à proposer une offre complète. En effet, ce marché compte un seul fabricant spécialiste, le groupe Norma, leader mondial du collier de serrage, avec en France ses marques Norma et Serflex. Les autres acteurs du marché opèrent également sur d'autres univers comme ceux de la fixation, de l'accessoire de levage ou encore du chauffage-sanitaire-plomberie. Souvent, ces derniers se positionnaient sur le 20 x 80 du marché ou sur le 80 x 20 avec, alors, une offre très spécialisée.

Aujourd'hui pour répondre aux exigences des distributeurs et assurer leur pérennité sur le marché, nombre d'entre eux cherchent à compléter leurs gammes, en élargissant leur sourcing. Pour les uns, il s'agit d'aller chercher les parts manquantes en terme de produits spécifiques, pour les autres d'élargir leur offre à des produits plus basiques. Au final, chacun se positionne sur une offre plus complète. Ainsi, non seulement le gâteau se réduit en terme de consommation, mais les parts allouées aux différents participants sont de plus en plus petites. Ce marché mature devient ainsi de plus en plus concurrentiel, la croissance des uns s'effectuant au rythme du grignotage des parts des autres.

Une entreprise comme Acton, positionnée initialement sur l'inox, étend par exemple depuis la fin de l'année 2011 sa gamme à des colliers en acier zingué pour proposer une offre complète. Et une entreprise comme Pramac, distributeur également de produits de levage, a élargi sa gamme à des produits de sourcing asiatique en complément de son offre de fabrication européenne pour répondre à la demande croissante en faveur de prix. Le spécialiste Norma n'est pas en reste. Tout en maintenant évidemment une offre profonde sur les différents segments du collier de serrage, il cherche lui aussi à étendre son expertise sur d'autres marchés qui lui sont proches, comme celui du supportage.

La carte de la différenciation

Dans ce climat concurrentiel, certains jouent également la carte de la différenciation pour se démarquer et redynamiser le marché. C'est le cas de Plombelec, fortement positionné sur le

marché du collier de serrage en chauffage-plomberie-sanitaire, qui a récemment lancé un nouveau collier fabriqué sur son site français de Meung-sur-Loire. Outre sa facilité d'usage, ce collier sans vis s'appuie sur des atouts environnementaux (pas de zingage, pas de bain d'acide, pack entièrement recyclable…) avec un bilan carbone faible puisque le fabricant exprime sa volonté de réintégrer une grande part de sa production en France. Ce premier produit made in France sera complété d'un second, une nouvelle rosace pour collier, qui sortira en juin.

Pour les différentes marques en place, le service au distributeur constitue un autre atout à valeur ajoutée, notamment la disponibilité du stock et la capacité à livrer rapidement, sans oublier la qualité du produit. Si le distributeur n'accorde guère d'attention à ce produit discret et basique, pas question qu'il lui cause du tracas. Et si un collier de serrage ne vaut que quelques centimes à l'achat, il peut aussi générer d'énormes problèmes en cas de défaillance…

Agnès Richard