Ascensoristes : l'Etat les a faits millionnaires

© Getty Images

Heureux qui comme un ascensoriste a un beau marché. Depuis 2003, la législation offre sur un plateau à la profession une activité soutenue et durable sur la maintenance et les travaux de modernisation.
Et depuis 2000, l'envolée de la construction assure chaque jour de nouvelles mises en chantier. Résultat, le chiffre d'affaires du secteur, de 2,2 milliards d'euros en 2006, s'est installé durablement sur un rythme de croissance de 10%.

Dossier réalisé par Jean-Etienne Juthier, JDN Economie

Des contrats d'entretien automatiques

Tout ascenseur doit être inspecté au moins une fois toutes les six semaines. C'est ce qu'a imposé en 2003 la loi Urbanisme et habitat dont le décret d'application est paru un an plus tard. Du coup, sont devenus obligatoires et automatiques des "contrats d'entretiens qui couvrent également les dépannages et l'assistance aux personnes bloquées", explique Jean-Pierre Cadeau, délégué général de la fédération des ascenseurs.

Tout ascenseur, récent ou ancien, doit être inspecté au moins une fois toutes les six semaines.
Photo © Otis

445.000 contrats pour une centaine d'entreprises

Le coût de tels contrats ? Entre 2.000 et 2.500 euros hors taxes par an et par ascenseur pour les formules de base.
En France, vu le parc actuel d'ascenseurs, le quatrième plus important d'Europe, ce sont donc 445.000 contrats de ce type que se partagent une grosse centaine d'entreprises seulement, dont les mastodontes **Otis**, **Schindler**, **Koné** et **ThyssenKrupp**, 80 % du marché à eux quatre.

De plus, selon Jean-Pierre Cadeau, "6 à 7.000 nouveaux contrats de maintenance sont signés chaque année. C'est là que la croissance sera la plus forte dans les 10 années à venir".

Dès aujourd'hui, les installations d'ascenseurs nouveaux ne pèsent que 15% du chiffre d'affaires du secteur. Autrement dit, selon Marc Munoz, directeur commercial chez Schindler France : "c'est le service qui nous fait vivre". Et plutôt bien de surcroît : chez Otis, numéro 1 du secteur avec 36% du marché en volume, le chiffre d'affaires 2006 s'est établi à 1,1 milliard d'euros, en hausse de 10 %. Celui de Schindler France à 468 millions d'euros en 2005, dont près de la moitié assurée par ses 100.000 contrats d'entretien. **Contrats d'entretien qui expliquent également une partie de l'excellente rentabilité des ascensoristes, de 10 % et 30 %**, de l'aveu même de Marc Munoz.

Même son de cloche chez Tyssen krupp Ascenseurs : "nous sommes principalement devenu une société de services, qui fait la majorité de son chiffre d'affaire (298 millions d'euros) dans la maintenance", explique le porte-parole Alexandre Ruinart.

Des travaux obligatoires jusqu'en 2018

Le parc d'ascenseurs de l'Hexagone est le plus vétuste d'Europe, avec 60 % des appareils ayant plus de vingt ans d'existence. Le plupart ont été construits dans les années 60 et 70, époque à laquelle la construction d'immeubles, et notamment de HLM, se développe fortement.

C'est en quelque sorte l'autre "aubaine" des ascensoristes français, puisque, suite à une série d'accidents graves, la loi Urbanisme et Habitat de 2003 a rendu obligatoire la mise aux normes de tous les ascenseurs à un degré de sécurité élevé d'ici 2018, avec des paliers à atteindre en 2008 et 2013. Dans le jargon de la profession, on parle de "travaux de modernisation".

60 % des ascenseurs français ont plus de 20 ans. Photo © Getty Images

Les travaux de modernisation en hausse de 50 %

"Pour la première fois en 2006, le chiffre d'affaires de ceux-ci a été supérieur à celui des installations nouvelles, avec des commandes en hausse de 50 %", se félicite Jean-Pierre Cadeau de la fédération des ascenseurs. Concrètement, d'après les calculs de la fédération, la modernisation était engagée en 2006 sur 10 % du parc français, "alors qu'auparavant seul 3 % du parc était concerné", explique Laurent de Decker, porte-parole Europe Nord du groupe Otis. Selon Jean-Pierre Cadeau, **"la modernisation et la maintenance représentent aujourd'hui 70 % du marché des ascenseurs", soit 1,54 milliard d'euros.**

Exemple chez Schindler France, qui réalise "3.000 mises en conformité par an, facturées chacune en moyenne 7.000 euros hors taxes, et autant d'améliorations d'appareils, pour 25.000 euros hors taxes en moyenne chacune", détaille Marc Munoz, qui ajoute que "la modernisation est l'une des principales raisons de la hausse de notre chiffre d'affaires, qui augmente de 6 % par an".

De plus, la modernisation ne se contente pas d'offrir une activité soutenue aux techniciens des ascensoristes. Les grands groupes sont également concepteurs et fabricants de pièces et d'ascenseurs, et la modernisation représente pour eux autant de commandes supplémentaires. Thyssenkrupp Elevator, l'unité de production du groupe, tourne ainsi à plein régime : son chiffre d'affaires a bondi de 4 millions d'euros, à 84 millions, en 2005, soit dès la première année complète d'application de la loi Urbanisme et Habitat.

Un boom de la construction qui booste les nouveautés

Depuis 2000, la construction de logements et bureaux est en très forte croissance. **La loi, encore elle, fixant depuis 1980 l'obligation de construire un ascenseur pour tout immeuble de plus de trois étages**, les ascensoristes ne s'en portent que mieux. Ainsi, en 2006, 11.500 nouveaux appareils ont été installés, contre 9.400 en 2003. Selon Jean-Pierre Cadeau, de la fédération des ascenseurs, "l'activité nouveautés est en hausse de 3 à 5 % par an". Une situation qui devrait perdurer, estime Laurent de Decker, porte-parole Europe du Nord du numéro 1 mondial Otis : "la construction de bâtiments ne peut que croître. C'est une obligation dans ce pays, les politiques l'ont bien compris"

En 2006, 11.500 nouveaux appareils ont été installés, contre 9.400 en 2003. Photo © DR

Entre 30.000 et 45.000 euros pour un ascenseur classique

Selon la fédération, l'installation d'un ascenseur classique dans un immeuble de 5-6 étages se facture environ 30.000 euros, avec seulement deux personnes à pied d'œuvre pendant un mois. Et ce alors que les ascensoristes bénéficient d'une TVA à 5,5 %. Marc Munoz, de Schindler France, évoque un prix moyen de 45.000 euros hors taxes. Sa société installe entre 2.000 et 2.500 ascenseurs par an. Dans un immeuble existant (15% des cas), la facture monte entre 60.000 et 100.000 euros selon la fédération.

La proximité pour faire la différence

En février 2007, la Commission européenne a condamné les quatre géants mondiaux de l'ascenseur, l'américain Otis, le suisse Schindler, le finlandais Koné et l'allemand ThyssenKrupp, à des amendes record (992 millions d'euros en tout) pour **s'être entendus sur les prix en Belgique, en Allemagne, au Luxembourg et aux Pays-Bas**. La France, elle, n'est donc pas concernée, malgré des accusations répétées de la part de certaines associations de propriétaires.

Chez Thyssenkrupp, "on s'intéresse de plus en plus à l'usager". Photo © Getty images

Les quatre groupes, ainsi que la fédération qui les représente, préfèrent au contraire parler d'une concurrence "exacerbée", en particulier sur le marché de la maintenance qui voit "de nouveaux entrants arriver", selon Marc Munoz de Schindler France et "des PME émerger et croître", selon Jean-Pierre Cadeau de la fédération.

Pour se démarquer de la concurrence, les groupes n'ont plus qu'un seul mot à la bouche : proximité. "C'est même devenu notre slogan: Thyssenkrupp, créateur de proximité", explique le porte-parole Alexandre Ruinart. "**Nous nous intéressons de plus en plus à l'usager, avec de nombreuses enquêtes de satisfaction.** Depuis fin 2006, nous avons créé des sites Internet actualisés en quasi temps réel à destination des syndics pour qu'ils puissent suivre la maintenance de leurs ascenseurs. Nous travaillons également sur des

sites pour les usagers", ajoute-t-il. Idem chez Schindler France, qui s'enorgueillit d'être le premier ascensoriste à avoir affiché dans ses cabines le suivi de la maintenance....

Autre outil de la proxmité : le nombre d'agences et de centres techniques. Thyssen en compte 152 sur tout le territoire, Otis s'est évertué à placer ses techniciens à moins de 1,5 kilomètre de ses clients en Île de France. La société compte 320 agences et centres techniques dans tout le pays.

Seule difficulté, le manque de main d'œuvre

Dans cet océan de sérénité, les ascensoristes rencontrent tout de même une difficulté : le manque de main d'œuvre. "Il y a une augmentation nette du besoin de main d'œuvre dans l'entretien, notamment du fait des permanences 24 heures sur 24, et dans les travaux, à cause de la hausse de l'activité. Mais il y a aussi un problème de renouvellement de la classe d'âge, avec beaucoup de techniciens embauchés dans les années 70 qui arrivent en fin de carrière", explique Jean-Pierre Cadeau, de la fédération des ascensoristes.

Depuis la rentrée 2006, il existe une "mention complémentaire technicien ascensoriste" pour les bacs professionnels. Photo © Getty Images

Salaire d'embauche de 1.400-1.500 euros bruts

Les professionnels tablent ainsi sur 1.500 recrutements par an pendant 10 ans mais sont loin de disposer d'autant de candidats, et encore moins de candidats formés : **"l'offre n'est pas bonne, nous avons énormément de mal à motiver les jeunes"**, confirme Alexandre Ruinart, de chez Thyssenkrupp. "C'est à nous de les passionner", répond Laurent de Decker de chez Otis.

Jean-Pierre Cadeau vante alors les mérites de la filière : "un salaire d'embauche de 1.400-1.500 euros bruts plus des primes, un emploi durable et non délocalisable, un secteur où l'on peut faire carrière, habitué à la promotion interne".

Depuis la rentrée 2006, il existe une "mention complémentaire technicien ascensoriste" pour les bacs professionnels. 15 classes existaient en 2007, contre 7 l'année précédente, qui devraient diplômer environ 300 élèves. D'autres classes devraient s'ouvrir en 2008.

En savoir plus

En 2006, le secteur des ascensoristes comprenait environ 150 entreprises pour plus de 18.500 salariés, selon la fédération des ascenseurs.

Cette année-là, le chiffre d'affaires du secteur s'est élevé à 2,2 milliards d'euros, soit une hausse de 10 % par rapport à 2005. Le chiffe d'affaires se réparti comme suit : 70 % en maintenance et modernisation, 15 % en installation, 15 % pour l'export, vers les pays d'Europe essentiellement.

Le nombre d'ascenseurs vendus en France s'est élevé à 11.500 appareils, dont 85 % en immeubles neufs et 15 % en immeubles existants.

Le parc français en service compte 485.000 appareils dont 445.000 accessibles aux personnes. 60 % du parc a plus de 20 ans.