

Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 74 (1994)
Heft: 4

Artikel: Le transport vertical à l'ascension de nouveaux créneaux
Autor: Fraissinet, Philippe / Meuli, Bernard A.
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-886695>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 02.04.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Le transport vertical à l'ascension de nouveaux créneaux

Entretien entre Philippe Fraissinet, Directeur Commercial de Schindler, Vélizy-Villacoublay et Bernard. A. Meuli

Le transport en libre service, évalué à 40 milliards de passagers par an en France, représente un marché de l'ordre de 9 milliards FRF et occupe directement 15 000 personnes.

Le parc d'ascenseurs est de 400 000 unités, dont certaines datent du début du siècle. En 1993, 10 500 ascenseurs et 240 escaliers mécaniques ont été livrés et installés pour 1,8 milliard FRF. De plus, 3 000 appareils ont fait l'objet de modernisations.

La particularité du métier séculaire d'ascensoriste réside dans le volume de l'activité d'entretien nécessaire pour garantir la sécurité de ces milliards d'utilisateurs. Les opérations de maintenance préventives et correctives, ainsi que la modernisation progressive du parc représentent 70 % de la facturation.

En 1993, le marché de la construction ayant baissé de 25 % et celui de la modernisation de 45 %, seules les adaptations structurelles « make on buy » et les hausses de productivité ont pu éviter une dégradation brutale des résultats des sociétés actives sur ce marché.



Photo : Cabine panoramique à la Société Monétel, Granges-lès-Valence (Drôme)

Actuellement, le stock d'immeubles de bureaux invendus représente quatre ans de consommation. Il est à craindre que, pour les réalisations de prestige, la clientèle reste longtemps discrète. Par contre, avec près de 40 % de logements datant d'avant 1949, la France possède l'un des parcs les plus anciens d'Europe ; la pénétration de l'ascenseur y est moindre que dans les pays similaires. Un créneau porteur donc pour une gamme de matériels standard s'adressant à une clientèle recherchant avant tout sécurité et économie.

Quatre groupes internationaux couvrent 90 % du marché français : Otis, Schindler, Thyssen et Koné.

Situé au deuxième rang mondial et français pour les ascenseurs et au premier rang mondial pour les escaliers mécaniques, le Groupe Schindler dans son ensemble réalise un chiffre d'affaires de 17,2 milliards FRF ; il emploie 43 000 personnes réparties dans plus de 120 pays dont 28 d'entre eux comportent une unité de production.

Schindler produit également (13 % de son chiffre d'affaires) des wagons de chemins de fer et des matériels pour le secteur de l'informatique.

Son réseau commercial « Europe » s'approvisionne au travers de plusieurs usines réparties dans la Communauté Européenne et en Suisse. Toutes ces usines, spécialisées, respectent des programmes de fabrication communs et cohérents, garantissant ainsi la flexibilité et la rapidité des livraisons. L'organisation décentralisée pour la vente, l'installation et le service de maintenance, incluant le réseau des petites filiales locales, conduit à une meilleure pénétration du tissu économique, facilite la compréhension du besoin des clients et une meilleure évaluation du « risque marché ».

S'étant donné les moyens de profiter de la dynamique de croissance de la zone Asie-Pacifique (usines en Chine) et de la stabilité globale du continent américain (acquisition de Westinghouse Lifts en 1988, actuellement 10 usines), le groupe a pu équilibrer la récession observée en Europe.



Premier Paquebot de croisière construit par les Chantiers de l'Atlantique à Saint-Nazaire, le Sovereign of the Seas est équipé de 19 ascenseurs Schindler - dont 2 ascenseurs panoramiques - appréciés chaque jour par 2 700 passagers.

Les filiales implantées dans l'EEE ont facturé 36 % de l'activité du groupe, avec 41 % de l'effectif mondial. A elles seules, les 16 sociétés consolidées sous la holding française RCS (Roux Combaluzier Schindler) approchent 12 % en chiffre d'affaires comme en effectifs.

Sur le plan opérationnel, Schindler est organisé en France métropolitaine en quatre unités de production (Illzach, Melun, Meyzieu et Vanves), seize agences régionales et plus de cent agences, centres et antennes. A cela s'ajoutent les DOM-TOM (dont une filiale en Guadeloupe) et l'étran-

ger (filiales à Casablanca et Monaco, grands chantiers du Moyen Orient) qui participent au chiffre d'affaires pour 14 % et sont en croissance. L'expansion des implantations se poursuit, avec dernièrement Lyon et Biarritz.

66 % du personnel est spécialisé dans les opérations d'entretien et de montage, un réseau radio-mobile privé national et un réseau de télésurveillance des installations fonctionnent tous les jours 24 h / 24 permettant les interventions immédiates.

La recherche esthétique et la modularité (facilitant le flux tendu) ont présidé au lancement d'une nouvelle gamme d'ascenseurs et d'escaliers mécaniques. L'informatique a permis de réaliser des « ascenseurs intelligents » gérant les volumes et destinations de transport afin de réduire leur nombre dans les batteries et diminuer les files d'attente. Ces innovations ont contribué à confirmer les positions, malgré une concurrence exacerbée par la récession.

L'origine franco-suisse de RCS n'est pas un atout négligeable dans la guerre d'image que se livrent les quatre industriels et les différences de culture d'entreprise et d'usages qui peuvent subsister des deux côtés du Jura ne surprennent plus personne depuis longtemps. ■

Soyez présents sur le 36 16 CECOM !

La Chambre de commerce suisse en France **vous accueille sur le serveur Minitel** des Chambres de commerce étrangères en France.

A votre disposition :

- des pages écran ;
- un carnet d'adresses ;
- des bandeaux publicitaires.

Documentation et tarifs disponibles à la Chambre de commerce suisse en France, Madame Mani, 10, rue des Messageries, 75010 Paris. Tél.(00.33) 1/48 01 00 77 - Fax (00.33) 1/48 01 05

