

## DÉCOLLETAGE

Êtes-vous fait pour ce secteur d'activité ?

COMPÉTENCES 	SPÉCIFICITÉS 	VIE PRIVÉE 
Qualification professionnelle ● ● ● ● ●	Poids des investissements ● ● ● ● ●	Niveau de rémunération ● ● ● ● ●
Aptitudes commerciales ● ● ● ● ●	Importance de la qualité de l'emplacement ● ● ● ● ●	Degré des contraintes horaires ● ● ● ● ●
Maîtrise de la gestion ● ● ● ● ●	Intensité de la concurrence ● ● ● ● ●	Facilité de remplacement ● ● ● ● ●

### SOMMAIRE

LE MARCHÉ DU DÉCOLLETAGE.....	2
LA RÉGLEMENTATION DU DÉCOLLETAGE .....	5
L'ACTIVITÉ DU DÉCOLLETAGE.....	7
LES POINTS DE VIGILANCE DU DÉCOLLETAGE.....	10
EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR .....	12

## LE MARCHÉ DU DÉCOLLETAGE

Après avoir été confrontées à une conjoncture économique difficile depuis plusieurs années, les entreprises du secteur bénéficient de la reprise de l'activité de l'industrie automobile, premier débouché du secteur.

Les professionnels du secteur restent toutefois soumis à de fortes pressions tarifaires de la part des donneurs d'ordre. En effet, la sous-traitance en chaîne, très répandue dans le secteur, tire les prix vers le bas et ne permet pas de répercuter la hausse du coût des matières premières sur les prix à la production.

Alors que leurs marges se réduisent, les entreprises du secteur sont contraintes d'investir pour moderniser leurs outils de production (robotisation, automatisation) afin de réaliser des gains de productivité. Dans ce contexte, la mutation structurelle du secteur s'accélère avec un net mouvement de concentration.

Certaines entreprises ont recours au regroupement pour pouvoir intégrer les avancées technologiques requises pour satisfaire les donneurs d'ordres (pôle de compétitivité Mont-Blanc Industrie, syndicat national du décolletage).

### Tendances

Le niveau de production automobile continuera de soutenir l'activité du secteur.

Le plan Expansion 2020, porté par le syndicat national du décolletage et le pôle de compétitivité Mont-Blanc Industrie, ambitionne de faire progresser, sur la période 2010-2020, le chiffre d'affaires du secteur de 50%, la part des exportations de 15 points, l'emploi de 15%, la part de la valeur ajoutée consacrée à la R&D de 1,2% (pour atteindre 2% contre 0,8% aujourd'hui). Ce plan vise à renforcer la compétitivité et l'attractivité du secteur.

## L'organisation du marché

- Les entreprises artisanales sont très spécialisées. Elles interviennent en sous-traitance d'entreprises plus importantes. Fragilisées par la crise automobile, elles ont tendance à se regrouper afin de constituer des entités de taille moyenne.
- Les PME constituent l'essentiel du tissu économique du décolletage. Elles travaillent pour le compte de plusieurs donneurs d'ordres et réalisent différents types de fabrication.
- Les entreprises de taille importante ont une activité très diversifiée, évoluant vers la mécanique de précision et l'assemblage. Elles sous-traitent une partie de leurs commandes aux PME et aux entreprises artisanales.

		DÉCOLLETAGE
NOMBRE D'ENTREPRISES DU SECTEUR	2017	560 <sup>(1)</sup>
CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR (en milliards d'euros)	2016	1,925 Md€ <sup>(2)</sup>

		DÉCOLLETAGE
<b>ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR EN VALEUR</b> (indice ICA base 100 en 2015)	2018	110,6 <sup>(3)</sup>
	2017	107,0
	2016	100,6
	2015	100,0
	2014	97,1
	2013	95,1
	2012	96,0
	2011	102,4
	2010	91,1

<sup>(1)</sup> Source : INSEE, démographie des entreprises et des établissements 2017 - champs marchand non agricole, Stocks d'entreprise au 31 décembre 2017.

<sup>(2)</sup> Source : INSEE, ESANE.

<sup>(3)</sup> Source : "Traitement et revêtement des métaux - usinage" - INSEE, Bulletin statistique.

## LA RÉGLEMENTATION DU DÉCOLLETAGE

### Les aptitudes professionnelles

Le décolleteur est, la plupart du temps, un technicien expérimenté qui a suivi une formation professionnelle spécifique. Il a souvent atteint le statut d'ingénieur dans une grande entreprise du secteur avant de se mettre à son compte. Travaillant essentiellement en sous-traitance, il doit être parfaitement intégré au milieu professionnel local. Son sérieux et sa réputation conditionnent sa réussite.

Les exigences de la profession ont beaucoup évolué. Les techniques utilisées sont de plus en plus sophistiquées. Elles nécessitent, outre une bonne habileté manuelle, la maîtrise de nombreuses technologies (informatique, commandes numériques...). Très rigoureux et précis, le professionnel doit également être un habile négociateur et un bon gestionnaire. Enfin, il doit veiller au suivi et à la motivation de son personnel.

### L'environnement réglementaire

#### Les contraintes à l'installation

Même s'il n'existe aucune formation obligatoire, la plupart des professionnels ont suivi une préparation spécifique à l'activité. Le centre technique du décolletage organise de nombreuses formations et il existe un Brevet Technique Supérieur spécifique à la profession. Le créateur aura intérêt à s'engager dans une démarche de certification (ISO 9002), importante pour les donneurs d'ordres.

#### Les principaux points de la réglementation professionnelle

Les installations et les machines doivent être conformes aux règles d'hygiène et de sécurité de l'industrie mécanique.

La loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008 (2008-776) a débouché sur des mesures portant sur les délais de paiement aux fournisseurs. La LME plafonne les délais de paiement à 60 jours à compter de la date d'émission de la facture (ou 45 jours fin de mois). Les sanctions en cas de dépassement de ces délais sont renforcées.

## Statut juridique et fiscal

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mes impôts & taxes pour connaître le taux de TVA qui s'applique à votre activité ainsi que le mode d'imposition de vos bénéfices.

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mon régime social pour connaître le montant des cotisations et des prestations de votre régime social obligatoire.

## L'ACTIVITÉ DU DÉCOLLETAGE

### L'installation

La reprise est le mode le plus fréquent d'installation. Elle permet de démarrer l'activité avec un chiffre d'affaires garanti. En effet, les contrats de fournitures aux donneurs d'ordres sont souvent conclus sur des durées longues (jusqu'à 10 ans). La valeur de l'entreprise dépendra des volumes de chiffre d'affaires récurrents, de la qualité des donneurs d'ordres et des équipements.

### Les investissements

Les machines (notamment les tours automatiques à commandes numériques) représentent l'essentiel des investissements. Les évolutions technologiques et le renforcement des normes de sécurité obligent à un renouvellement plus rapide des équipements.

### La gestion

#### Le suivi au quotidien

Le professionnel suit l'évolution de son chiffre d'affaires et de son carnet de commandes par donneur d'ordres. La planification est essentielle pour optimiser l'utilisation des machines, fixer les délais de production et négocier les prix des chantiers de sous-traitance.

#### Les recettes de l'activité

Exclusivement issues d'accords de sous-traitance, elles fluctuent selon l'activité économique, plus particulièrement celle du secteur automobile. La plupart des entreprises de petite taille (0 à 5 salariés) sont très spécialisées : elles produisent un seul type de produit, parfois pour le compte d'un seul donneur d'ordres. Les entreprises de taille moyenne sont plus diversifiées : elles ont pour principal objectif de compenser la diminution des commandes du secteur automobile par d'autres recettes (industrie du luxe, exportation ...) Le chiffre d'affaires minimum par personne occupée est particulièrement élevé dans le secteur du décolletage.

### **Les charges à surveiller**

Les achats (matières premières, consommables, emballages...) représentent 20 à 50% du chiffre d'affaires en fonction du type de production. Les frais de fonctionnement des machines (électricité, maintenance ...) sont élevés. Enfin, les frais de personnel, nécessairement qualifié, doivent être suivis de très près. Le recours aux heures supplémentaires est particulièrement fréquent dans la profession.

### **La maîtrise du résultat**

Le résultat dépend essentiellement de la capacité de l'entreprise à conserver des niveaux de marges suffisants, malgré les pressions des donneurs d'ordres, en utilisant rationnellement ses moyens techniques et humains. La sous-utilisation ou la mauvaise utilisation des équipements se traduisent généralement par d'importantes difficultés. La stratégie commerciale et d'investissements est donc prépondérante.

### **La gestion financière et les besoins en trésorerie**

L'importance des capitaux propres constitue un gage de solidité de l'entreprise. Ils doivent représenter au minimum 50% des capitaux permanents.



		DÉCOLLETAGE
<b>EVOLUTION DU NOMBRE DE CRÉATION</b>	2018	6 <sup>(1)</sup>
	2017	5
	2016	5
	2015	12
	2014	10
	2013	8
	2012	7
	2011	9
	2010	9
	2009	4
<b>LES RATIOS DE GESTION CLEFS</b>	Chiffre d'affaires moyen	811 K€ <sup>(2)</sup>
	Marge brute	87,48 %
	Excédent brut d'exploitation	35,61 %
	Rotation des stocks	78 jours
	Crédit clients	46 jours
	Crédits fournisseurs	55 jours
	Besoin en fonds de roulement	48 jours

<sup>(1)</sup>Source : Insee, Démographie des entreprises et des établissements - champ marchand non agricole, Créations d'entreprises.

<sup>(2)</sup>Source : Moyenne indicative. Données exprimées en % et jours (de chiffre d'affaires ou d'achat).

## LES POINTS DE VIGILANCE DU DÉCOLLETAGE

### Les principales difficultés du métier

Le secteur du décolletage est lié à la conjoncture des industries clientes, notamment celles de l'automobile et des biens d'équipements.

#### • Les relations “amont” avec les donneurs d'ordres

Beaucoup d'entreprises de très petite taille sont étroitement dépendantes d'un nombre très limité de donneurs d'ordres. Le poids du professionnel dans les négociations tarifaires se trouve ainsi très diminué.

#### • Les choix stratégiques commerciaux et d'investissements

Certains choix commerciaux sont particulièrement risqués. Les entreprises généralistes de petite taille, notamment, ont très peu de chances d'atteindre la taille critique suffisante pour assurer leur rentabilité. En matière d'investissements, le sur-équipement ou l'insuffisance des équipements constituent des risques majeurs. Le professionnel doit donc être très attentif à faire les choix appropriés.

#### • L'insuffisance des fonds propres

Elle handicape les petites entreprises qui ne peuvent pas acquérir ou renouveler le matériel adapté aux besoins de leurs donneurs d'ordres.

Dans ce contexte, les entreprises capables d'investir afin de conserver un haut niveau de technicité et qui sauront se regrouper pour réaliser des économies d'échelle, sont les mieux placées pour réussir.

<p><b>TAUX DE SURVIE AU- DELÀ DES 5 PREMIÈRES ANNÉES</b></p>	<p>Industrie Moyenne tous secteurs</p>	<p>67,6 % <sup>(2)</sup> 60,4 %</p>
--	--	---

<sup>(1)</sup> Source : Banque de France.

<sup>(2)</sup> Source : Insee, Taux de Survie à 5 ans pour la génération 2010.

## EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR

### Les principales organisations professionnelles

#### **SNDEC**

Syndicat National du Décolletage  
780 avenue de Colomby - 74300 Cluses  
Tel : 04 50 98 07 68  
<http://www.sndec.com>

#### **CTDEC**

Centre Technique du Décolletage  
750 avenue de Colomby -BP 65, ZI des Grands Prés 74301 Cluses  
Tel : 04 50 98 20 44  
<http://www.ctdec.com>

#### **UIMM**

Union des Industries Métallurgiques et Minières  
56 avenue de Wagram - 75854 Paris Cedex 17  
Tel : 01 40 54 20 20  
<http://www.uimm.fr>

### La presse spécialisée

#### **Le décolletage et industrie**

<https://www.ledecolletage.com/>