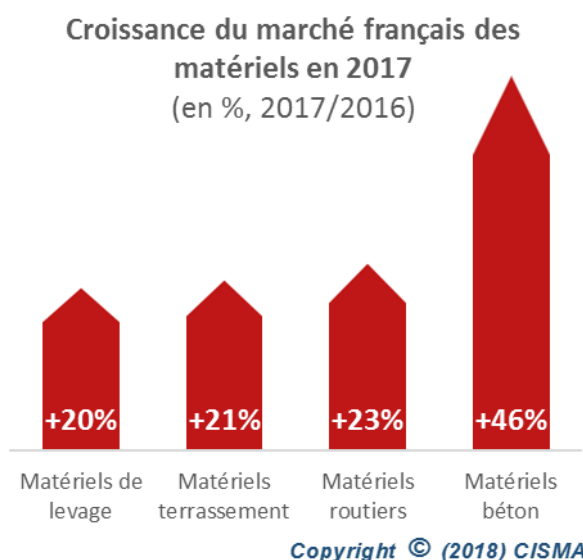


**2017 : un excellent cru pour les ventes de matériels de construction !**

Le marché français des matériels pour la construction affiche une belle performance en 2017. Exprimées en unités, les ventes de matériels pour le terrassement progressent de 21%. Les ventes de matériels routiers sont en hausse de 23%. Celles concernant les matériels de levage augmentent de 20%. Enfin, les ventes de matériels pour la fabrication et le transport du béton progressent de 46%. Si les sommets de 2007 ne sont pas encore atteints, le niveau actuel s'en approche nettement !



L'année 2017 aura été marquée par le dispositif de suramortissement, qui a dynamisé l'activité du premier trimestre. Le résultat de l'élection présidentielle du printemps a joué très positivement à partir du second. Au-delà de ces éléments purement conjoncturels, la reprise du secteur de la construction est bien là et les besoins en matériels sont réels. L'activité dans le bâtiment a été soutenue, en particulier s'agissant du logement. La reprise dans les travaux publics est enfin perceptible, tirée notamment par de grands projets (Grand Paris) ou de grands événements (Jeux Olympiques). Enfin, les loueurs nationaux et régionaux ont significativement accru leurs investissements en matériels. Dans ce contexte très favorable, les parcs de machines se reconstituent progressivement.

## Les ventes de matériels de terrassement demeurent tirées par le compact

Les deux grandes familles de matériels de terrassement, que sont les machines compactes et les matériels lourds, ont toutes deux enregistré une belle performance en 2017, à savoir +22% et +16% respectivement. Avec 16 900 machines vendues, les gammes compactes tirent leur épingle du jeu. Ce sont les ventes de pelles qui progressent vivement. Ainsi, les pelles sur chenilles jusqu'à 12 tonnes (minipelles et midipelles) sont-elles en croissance de +23%. Les ventes de pelles sur pneus inférieures à 11 tonnes enregistrent une spectaculaire hausse de +38%.

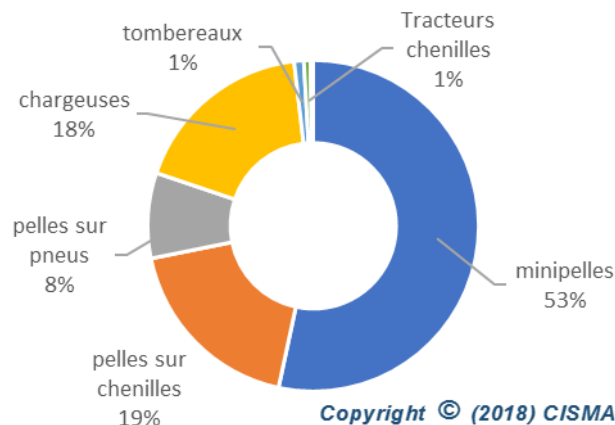
Concernant les matériels lourds de terrassement, là encore, les ventes de pelles ont été très dynamiques, les ventes de pelles sur pneus supérieures à 11 tonnes progressant de 25% et celles sur chenilles supérieures à 12 tonnes affichant une hausse de +16%. De leur côté, les ventes de tombereaux progressent de 9%.

Ces résultats montrent que le poids des pelles reste prépondérant. Avec des chantiers à caractère de plus en plus « urbain », l'attrait pour ce type de produits n'est pas prêt de faiblir.

Bien sûr, les loueurs ont joué un rôle très important cette année avec des investissements en forte progression. L'impact des loueurs est évidemment visible s'agissant des matériels compacts.

En effet, les ventes de midipelles, de chargeuses sur pneus, de minipelles, de chargeuses compactes directement réalisées auprès des grands loueurs gagnent 29% par rapport à 2016, soit environ 1000 machines. Les ventes directes aux loueurs expliquent près de 32% de la progression des compacts.

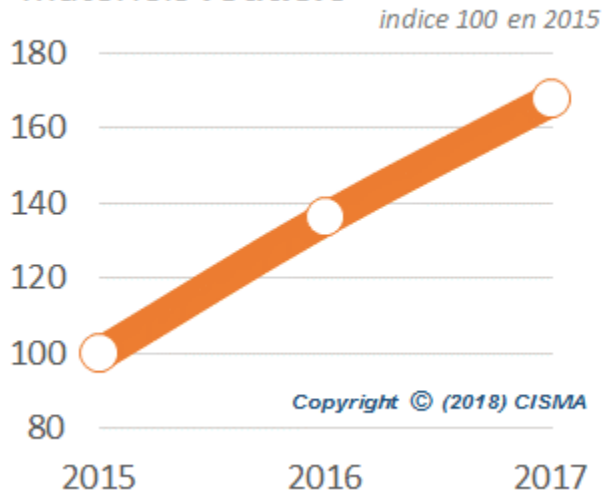
Ventes de matériels de terrassement  
(répartition en % par famille de machines)



## La confiance est de retour du côté des matériels routiers

Avec une hausse de 23%, le marché français des matériels routiers se porte bien. Le dynamisme du marché des compacteurs est toujours présent. Les ventes de finisseurs se sont stabilisées. Si le

## matériels routiers



dispositif de suramortissement des investissements a eu un effet notable, il est clair que 2017 est l'année de l'amorce de reprise du secteur routier. L'ouverture de certains grands chantiers liés au plan de relance autoroutier a contribué à alimenter les carnets, même si leur niveau demeure encore faible au regard du passé, et très inégal selon les territoires. Par ailleurs, l'Etat, via l'agence de financement des infrastructures de transport de France (Afitf), a revu à la hausse la part de budget consacrée à la régénération du réseau routier. Les collectivités, dont font partie les métropoles, semblent, elles aussi, enclines à consacrer un

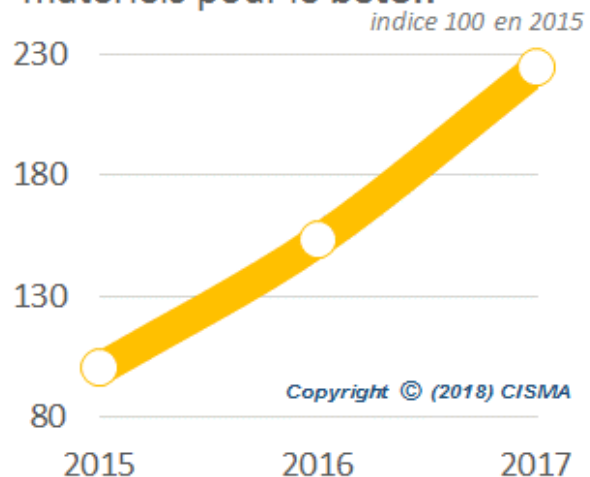
peu plus de ressources à l'entretien et à la réfection des routes. Cette tendance devrait s'accroître cette année, ce qui est de bon augure pour les constructeurs de matériels.

## L'embellie du secteur du bâtiment explique pour une large part la progression du marché des matériels pour le béton

S'agissant des matériels pour la fabrication et le transport du béton (centrales à béton, bétonnières, pompes et tapis), les ventes réalisées en 2017 affichent là aussi une très belle performance. Le carnet de commandes est proche de 6 mois. La confiance est de retour et les clients investissent. C'est sur le segment des bétonnières portées que la progression est la plus vive avec près de 1200 unités commercialisées cette année (+48%).

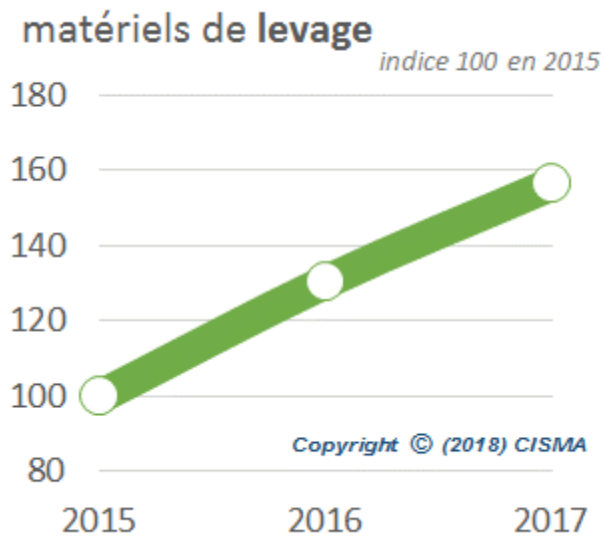
Pourtant, si le niveau actuel semble élevé, il reste tout de même 30% inférieur au niveau atteint en 2007. La progression des ventes concernant les autres matériels est plus modeste. Les perspectives pour cette année et les suivantes sont bonnes. Les constructeurs de matériels estiment par exemple que l'impact du Grand Paris est encore modeste pour leur fabrication, la réalisation de tunnels nécessitant en effet beaucoup d'éléments béton préfabriqués et très peu de béton à couler sur place. Mais les constructions à venir de bâtiments, de gares et autres infrastructures nécessiteront la fabrication et l'acheminement de béton sur site. Les perspectives sont donc excellentes.

## matériels pour le béton



## Les matériels de levage en progression

L'année 2017 aura été également très favorable pour les matériels de levage et de manutention. Les grues à tour, les grues mobiles, les chariots télescopiques ainsi que les nacelles affichent de belles progressions. Aussi, les chariots télescopiques progressent-ils de 9% grâce à une demande accrue en provenance des secteurs de l'industrie et du bâtiment. Les ventes de nacelles enregistrent une progression de 12% après la hausse de 34% observée en 2016. Avec près de 7000 machines, le marché français n'est donc plus très loin du dernier pic atteint. Le marché des grues mobiles se porte mieux. Enfin, en lien avec la nette amélioration de la conjoncture du bâtiment, les ventes de grues à tour progressent vivement.



Les loueurs sont, par ailleurs, les principaux clients des nacelles automotrices, où ils représentent près de 68% du total du marché. Un peu moindre, la part des ventes aux loueurs de chariots télescopiques frôle tout de même les 60%, avec toutefois des disparités importantes d'un constructeur à l'autre.

*Le CISMA est le syndicat des équipements pour la Construction, les Infrastructures, la Sidérurgie et la Manutention en France. Il regroupe les entreprises qui conçoivent, fabriquent et commercialisent des équipements, des matériels et des systèmes dans les domaines cités ainsi que les fournisseurs de composants et équipements spécifiques pour ces matériels et systèmes. Les 200 entreprises du CISMA : Pme, Pmi et filiales de grands groupes, emploient 33 000 personnes en France. Exportant 68% de leur production, elles réalisent un CA de 7 milliards d'euros. Une équipe de 14 collaborateurs divisée en 3 pôles de compétences (économique, technique et promotion/relations publiques) est à l'écoute de nos adhérents. Les missions principales du CISMA sont de réunir les professionnels et les experts de la profession, défendre les intérêts de nos adhérents, informer et aider les entreprises à se repérer et enfin, promouvoir le savoir-faire des constructeurs.*

Contact Pôle Economique : Rudolph Ganzel : [rudolph.ganzel@cisma.fr](mailto:rudolph.ganzel@cisma.fr)

Contact presse : Sylvie Chesnel-Richard : 01 47 17 63 20 : [sylvie.chesnelrichard@cisma.fr](mailto:sylvie.chesnelrichard@cisma.fr)