Le business de l'occasion séduit les acheteurs... et les vendeurs

L'occasion, bonne ou mauvaise affaire ? Cela dépend. Ce qui est sûr, c'est que ce type de vente se multiplie en France et en Europe, pour débarrasser des entreprises dans l'embarras ou tout simplement soucieuses de ne pas perdre de l'argent, et pour alimenter des entreprises qui veulent s'équiper à bon compte.

Stop aux idées reçues ! La crise ne fait pas les choux gras du marché des machines d'occasion. *« Le marché du neuf est ralenti ; le marché de l'occasion aussi*, déclare Thomas Bordier, directeur Europe d'Exapro, place de marché industrielle dédiée aux machines de seconde main. *Beaucoup d'industriels qui achetaient de l'occasion n'achètent plus »*. Exapro ne connaîtra ainsi qu'une progression de 1 à 2 % cette année et l'entreprise compte sur une activité du même niveau l'an prochain. Confirmation chez Matco France, spécialisé dans les équipements de seconde main pour la cosmétique, la parfumerie, la chimie ou encore l'industrie pharmaceutique. *« Notre secteur a été boosté par les besoins en chaînes de production de gel hydro-alcoolique ces derniers temps, mais depuis le début de l'année, le marché est plus difficile. En particulier, l'accès au crédit est moins aisé pour les industriels et certains clients se sont vu finalement refuser leur financement par les banques »*, explique Jean-François Leroy, le directeur. L'entreprise a ainsi essuyé plusieurs annulations de ventes, pour une ardoise totale de 95 000 euros. « *Depuis septembre, cela repart un peu »*, reconnaît cependant le chef d'entreprise.

Les clients ne se précipitent pas mais l'offre, elle, ne cesse de se développer. Notamment en robotique. Chez IME, le numéro un européen de la spécialité, ce sont ainsi pas moins de 600 robots qui garnissent en permanence ses stocks en Espagne, alors que l'entreprise en écoule plus de 200 par an. Des machines de toutes marques. Chez ABB, le service rénovation né en France et qui est désormais structuré dans toute l'Europe *« traite 600 à 700 robots par an, dont environ deux tiers sont destinés au marché de l'occasion »*, annonce Philippe Gaudry, responsable de l'activité réparation et robots d'occasion pour la France. Selon le spécialiste, il s'agit majoritairement de robots de 150 kilos de charge avec 10 ans d'âge.

DES VENDEURS DÉCOMPLEXÉS

« Il y a plus d'offres qu'avant », reconnaît Thomas Bordier d'Exapro, qui réalise environ 7 % de son activité dans la robotique. D'où viennent toutes ces machines ? *« Pour beaucoup d'entreprises qui rationalisent des sites ou les ferment »*, répond le spécialiste de l'occasion. En France comme ailleurs, les exemples ne manquent pas. L'an dernier, la fermeture de l'usine Philips de Dreux, notamment, spécialisée dans la fabrication de téléviseurs plasma, a mis sur le marché pas moins de 140 robots qui ont fini pour la plupart chez IME. Et cette année, le site de DIM, à Autun, a libéré 11 bras articulés datés de 2002 à 2005 *« Des robots quasiment neufs dont un, qui servait aux essais, n'avait que 160 heures »*, se souvient Patrice Bouteille, dirigeant de Robotique Concept, spécialiste de l'occasion. Cette fois, c'est la décision du fabricant de lingerie de transférer tout un pan de production en Europe de l'Est, en remplaçant au passage des solutions automatisées par des opérations manuelles.

UN SALON DÉDIÉ À L'OCCASION AU PRINTEMPS

Les machines neuves ont leurs salons. Les machines d'occasion aussi. Du 21 au 23 avril 2010, c'est le plus important du domaine qui se tiendra à Karlsruhe, en Allemagne. Cette seizième édition regroupera pas moins de 500 exposants et compte accueillir 10 000 visiteurs provenant de 110 pays. Organisateurs comme participants sont optimistes. *« Au cours*

des mois derniers, les affaires ont repris. Ce qui manque encore, c'est la confiance des clients en un rétablissement durable et, surtout, que les banques soient disposées à accorder des soutiens financiers en particulier aux PMI », commente Kurt Radermacher, directeur de l'Association allemande des Négociants en Machines-Outils (FDM). ■

Outre ces « grosses » affaires, nombreuses sont celles qui ne concernent que quelques, voire qu'un seul robot de soudage, revendus parce que l'entreprise sombre ou qu'elle a perdu le marché qui chargeait la machine. *« Il s'agit en général de machines qui totalisent environ 20 000 heures de fonctionnement alors qu'elles peuvent en faire 100 000 »*, commente Patrice Bouteille. Certaines n'ont même pas eu l'occasion de produire, à l'image de la cellule de soudage de la société Jandard, à Montsols (Rhône), en vente depuis le mois de septembre (voir encadré). Un mauvais dimensionnement de l'installation au départ d'un projet peut aussi être à l'origine de la vente. *« Un industriel m'a vendu une machine parce qu'il avait sous-estimé les efforts sur le poignet de son robot »*, témoigne Patrice Bouteille. L'industriel s'est donc résolu à se débarrasser de la machine inutilisable dans son application.

Parmi les vendeurs de machines d'occasion, on retrouve également une part de novices. *« On assiste à une prise de conscience chez les industriels depuis quelques années. Ceux qui n'y avaient jamais réfléchi se disent qu'ils ont besoin de fonds de roulement et qu'ils peuvent l'obtenir en vendant des machines superflues »*, commente Thomas Bordier. Et l'offre est d'autant plus importante qu'elle passe les frontières. *« Pour les robots, le marché est international. C'est du matériel bien connu des industriels. En outre, il y a des ponts entre les Américains et les Européens. Ce n'est pas le cas pour d'autres types de machines qui doivent répondre à des normes très différentes »*, explique Thomas Bordier.

JANDARD VEND SA CELLULE DE SOUDAGE, FAUTE DE CHARGE

Depuis la rentrée dernière, la société Jandard, à Monsols (Rhône), a mis en vente sa cellule de soudage Oerlikon, dotée d'un robot Fanuc, sur le site Internet de Robotique concept. Un équipement à 200000 euros presque neuf. *« Nous l'avons acheté en octobre 2007 pour remplacer de la main d'œuvre étrangère sur des travaux de soudure*, explique Michel Jandard, le dirigeant de l'entreprise. *Début 2008, tout était au point, mais les clients ont commencé à nous reprendre certaines pièces sous-traitées et au premier semestre 2008 toutes les pièces possibles avec cette machine se sont volatilisées et je n'avais pas la possibilité d'aller chercher de nouveaux marchés »*. Résultat, la machine n'a tourné que 900 heures en tout. *« Cela ne met pas la société en péril mais je rembourse une machine pour rien et je perds de la place dans les locaux »*, commente le dirigeant. Pour vendre sa cellule d'occasion – une première pour l'entreprise –, *« je suis allé sur Internet et j'ai tapé* « robot d'occasion », raconte-t-il. *C'est là que j'ai trouvé Robotique Concept. »* ■

Dans plusieurs ateliers en Europe, ABB rénove entièrement les robots qu'il rachète à ses clients avant de les remettre sur le marché.

SNBR OPTE POUR L'ÉCHANGE STANDARD

Depuis plusieurs années SNBR a robotisé son activité de taille de pierre. Une application fatiguante pour le robot. *« Nous utilisons un IRB pour une application qui demande beaucoup aux articulations du robot. Le nôtre s'est usé prématurément »*, raconte Bertrand Lacournet, responsable de production. Plutôt que de le remplacer par un modèle plus récent, ce qui aurait nécessité des modifications de l'installation, ou de le remettre en état, l'industriel a opté pour un échange standard. En janvier dernier, il a donc demandé à ABB de lui reprendre son vieux IRB 6400 et de le remplacer par un autre, rénové. Montant de la facture : 50 000 euros (robot + broche). *« Cela nous aurait coûté dix fois plus si nous avions changé de robot »*, assure le directeur de production. Cerise sur le gâteau, la nouvelle machine est garantie 12 mois pièces et main d'œuvre. L'ancienne, pour sa part, sera revendue pour pièces. ■

Dans une moindre mesure, enfin, le marché est également fourni par des entreprises soucieuses de remplacer un robot vieillissant. Les constructeurs et distributeurs de machines sont d'ailleurs souvent à l'origine de ces remplacements. C'est ainsi le cas chez le hollandais Valk Welding, qui se propose de reprendre les robots en fin de vie pour un remplacement par un robot Tawers de Panasonic Welding System. Mais pas question de reclasser ces machines hors d'âge. Elles finissent dans un cimetière à robots, dans la charmante ville d'Alblasserdam. SNBR, une PME qui utilise un bras articulé pour tailler de la pierre (voir encadré), a fait l'inverse et demandé à ABB d'opérer un échange standard de son IRB 6400.

QUI ACHÈTE ?

Dans l'Hexagone, les acheteurs des machines d'occasion sont d'ailleurs plutôt de petites entreprises qui veulent s'équiper à moindres frais. Mais les choses changent. En Espagne, un constructeur d'automobiles français équiperait désormais ses usines de robots d'occasions plutôt que de neufs. Ce type de clients est cependant particulièrement exigeant. *« Les grands veulent des conditions proches du neuf, des solutions clé en main avec de l'intégration, du démontage, du transport etc. »*, commente Thomas Bordier.

L'occasion concerne souvent des machines de moins de 20 000 euros. Outre l'économie réalisée, le choix de l'occasion peut aussi intervenir pour des raisons techniques. Pour remplacer un bras tombé en panne ou sécuriser une ligne de production existante par exemple. *« Les acheteurs choisissent une marque ou une technologie. Par exemple, quantité d'industriels se tournent vers l'occasion parce qu'ils veulent préserver une homogénéité de parc. Cela permet aussi d'avoir des robots disponibles plus rapidement car nous avons toujours des robots en stock »*, explique Philippe Gaudry.

« En France, en Allemagne, en Grande-Bretagne et en Espagne, les industriels sont plus lents à se décider que dans les pays d'Europe centrale et de l'Est », regrette Thomas Bordier. Les industriels d'Afrique du Nord ou du Moyen-Orient sont également très friands de machines d'occasions. Il peut alors s'agir de gros acteurs qui ont besoin de lignes en ordre de marche très rapidement. Mais les choses évoluent et les Français y viennent de plus en plus. Robotique concept, qui vient de signer un accord commercial avec IME vend des robots uniquement sur la France. *« Nous avons placé quinze unités cette année »*, annonce Patrice Bouteille, son dirigeant. Et *« en général, un robot d'occasion reste quelques semaines à vendre seulement avant de trouver preneur »*, affirme Thomas Bordier.

TROIS CIRCUITS POUR L'OCCASION

Les machines d'occasion suivent trois circuits principaux. A commencer par les professionnels du domaine. En France, ils sont relativement peu nombreux, chacun spécialisé sur un type de machines ou un secteur. Ces professionnels revendent les machines entre 30 et 50 % du prix du neuf. Il est désormais aussi possible de se procurer une machine sur un site de vente sur Internet, professionnel, comme IME, ou généraliste, comme eBay. Un IRB 6400 de 1996 est ainsi actuellement à vendre sur la partie américaine du site. Mise à prix : 7900 dollars pour le robot et sa commande. Fin des enchères : le 9 décembre. Enfin, les ventes aux enchères publiques permettent de prendre possession, à bon compte, des équipements des entreprises liquidées. Et les Français en sont de plus en plus friands. *« Ce type de vente convient pour du matériel standard. Pour vendre une ligne de production dédiée, c'est plus difficile par ce biais »*, prévient Jean-François Leroy, de Matco. En outre, comme pour les sites non spécialisés, *« on y achète les machines en l'état, sans garantie de bon fonctionnement. On peut alors avoir de grosses surprises comme un composant, un pupitre ou une carte électronique, qui manque et qu'il va falloir racheter ensuite parfois plusieurs milliers d'euros »*, commente Patrice Bouteille. Mais cela marche. Fin novembre, Five Auction organisait à Béthune la vente des actifs de l'usine locale de l'équipementier Bosal. Parmi les lots proposés, une cellule de soudage robotisée de Panasonic. L'acheteur, AGM Cintrage, est venu de Décines, dans le Rhône, pour acheter l'équipement. Et il n'a même pas cherché à discuter le prix…

VERS DES SERVICES PLUS COMPLETS

Dans tous les cas, l'acheteur fait généralement une bonne affaire. *« Une machine qui a été déplacée perd instantanément 40 % de sa valeur »*, déclare Thomas Bordier. Chez les professionnels, les matériels se vendent ainsi entre 30 et 50 % du prix du neuf, selon les prestations associées. Et *« avec du matériel à récupérer sur place, on peut aller jusqu'à 10 à 15 % du prix du neuf »*, commente Thomas Bordier. Attention toutefois, en robotique, le prix du robot ne représente qu'une partie (environ un quart en moyenne) de l'installation totale. L'intégration du matériel, elle, se paiera au prix fort. Mais l'économie reste conséquente… Et *« la tendance va vers la réduction des prix »*, commente Philipe Gaudry, de ABB.

En outre, les professionnels proposent de plus en plus de prestations associées aux machines d'occasion, notamment de l'adaptation et de l'intégration. Chez ABB, *« nous proposons des machines entièrement rénovées. Elles sont garanties 12 mois. Souvent on ne vend que le produit nu et l'acheteur assure son intégration. Mais si le client en a besoin, nous sommes en mesure de lui proposer une offre de conseil et de services comme pour du neuf »*, assure Philippe Gaudry. D'autres, à l'image de Matco, propose des prestations d'adaptation des matériels à l'application du client.

La concurrence s'aiguise. Et le risque est grand pour les professionnels. *« Lorsqu'un client a une mauvaise expérience de l'occasion, quel que soit le circuit utilisé, c'est l'image globale de l'occasion qui en souffre »*, explique Philippe Gaudry. Mais le dernier frein à l'essor de l'occasion est ailleurs. *« Actuellement, en particulier lorsque l'on vend en Afrique, nous sommes généralement face à des concurrents qui vendent du neuf au prix de l'occasion »*, commente Jean-François Leroy. Avec du matériel venant de pays à bas coûts de main d'œuvre. Et là, il devient difficile de lutter… ■