

Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 68 (1988)
Heft: 4

Artikel: Le marché français de l'ascenseur
Autor: Maiocchi, Richard
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-887302>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 19.04.2026

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

Le marché français de l'ascenseur

PARMI TOUS LES MOYENS DE TRANSPORT – TRAIN, AUTOMOBILE, AVION – QUI ONT CONNU UN DÉVELOPPEMENT PRODIGIEUX AU COURS DU XX^e SIÈCLE, L'ASCENSEUR OCCUPE UNE PLACE SPÉCIFIQUE.

En dehors du fait qu'il soit le seul à assurer un déplacement intégralement vertical et le seul aussi à être mis à la libre disposition du public, l'ascenseur constitue dans notre économie contemporaine un facteur essentiel de développement de la construction en hauteur, un élément incontestable d'amélioration de la qualité de la vie, mais aussi un paramètre significatif de la qualité architecturale et fonctionnelle de nos bâtiments d'habitation, industriels, hospitaliers, de bureaux, etc...

Comment se présente aujourd'hui le marché français de l'ascenseur – mais aussi de l'escalier mécanique – et comment esquisser son profil dans la perspective de 1992 ?

Le marché français est partagé :

entre 4 grandes sociétés, filiales de groupes internationaux, dont Roux Combaluzier Schindler, n° 2 français, filiale du groupe suisse Schindler, n° 2 mondial, qui a réalisé en 87 un CA de 1,8 milliard de francs suisses et employé 22 000 collaborateurs. L'année 88 sera marquée pour Schindler par l'acquisition de la division ascenseurs et escaliers mécaniques du groupe américain Westinghouse Electric Corporation. Cette acquisition représentera un bond en avant d'environ 500 millions de dollars US de CA sur le marché nord américain.

Ces 4 sociétés se caractérisent toutes par le fait qu'elles fabriquent, installent et assurent la maintenance de l'ensemble des produits de la famille du transport vertical, des escaliers mécaniques et des trottoirs roulants,



Richard Maiocchi, Directeur Général Roux Combaluzier Schindler.

et 70 à 80 entreprises régionales d'installation et/ou d'entretien.

Ce marché représente en 1987 un CA d'environ 5,3 milliards de francs français qui se subdivise en deux activités principales :

- l'installation d'ascenseurs et d'escaliers mécaniques pour 1,8 milliard concernant 8 800 ascenseurs et 280 escaliers mécaniques et trottoirs roulants,
- la maintenance, la réparation, la modernisation pour 3,5 milliards de CA concernant un parc de plus de 320 000 unités.

LES INSTALLATIONS NEUVES

Après plusieurs années de régression et de stagnation, le marché des installations nouvelles s'est redressé depuis 1985 à la suite de la reprise de la construction :

L'embellie de la construction s'est réalisée sur les deux principaux segments que sont :

- la construction de logements collectifs avec un rythme supérieur à 10 % l'an sur la période 1984/1988 ;
- l'immobilier de bureaux qui a explosé selon un taux moyen de 25 % l'an entre 1984 (2,4 millions de m²) et 1988 (6 millions de m² prévus).

La clientèle des promoteurs publics et privés s'intéresse à deux aspects principaux de nos produits selon leur destination :

- un produit sûr et économique à l'achat ainsi qu'à l'entretien, dans le cas de l'habitation ;
- un produit de prestige et de performance valorisant la qualité de l'immeuble et l'image de son propriétaire lorsqu'il s'agit de bâtiments de bureaux ou administratifs.

Pour répondre à cette demande, Schindler développe en permanence de nouveaux produits qui incorporent les technologies les plus modernes : microprocesseurs, logiciels informatiques, télécommunication, qui sont toutes sources de fiabilité, de performance et d'économie de fonctionnement.

Il est intéressant aussi d'observer que les difficultés dues à la crise de la construction que notre profession a supportée dans la période 75-85, ont eu pour effet bénéfique de nous pousser dans la voie de la recherche de productivité.

Ces gains de productivité ont permis une baisse sensible des prix des produits et des services, mais a eu pour effet

	Nombre d'ascenseurs vendus	Nombre d'escaliers mécaniques vendus
1985	8 400	120
1986	8 600	220
1987	9 200	240
1988 (estimation) .	11 000	200
1989 (prévision) ..	11 200	220

secondaire une diminution des effectifs de 15 600 personnes en 77 à 13 200 en 87, diminution qui s'est accompagnée d'une montée de la qualification, se traduisant par une augmentation sensible de la part des cadres et des techniciens.

LA MAINTENANCE : UN MODÈLE DU GENRE

Le produit « ascenseur » est caractérisé par une durée de vie plus longue que la moyenne des équipements immobiliers (30 ans et plus). Ce résultat est dû naturellement à la qualité des produits installés, mais est surtout obtenu par l'organisation de la maintenance, qui demeure un modèle du genre dans son approche et par l'importance des moyens mis en œuvre.

Il faut rappeler que l'entretien des ascenseurs est obligatoire et que plusieurs textes réglementaires définissent – suivant le type d'immeubles ou la destination de l'installation –, les prescriptions auxquelles il faut se conformer.

Car, ne l'oublions pas, il s'agit d'assurer, à tout instant, la sécurité de millions d'usagers qui réalisent en France près de 100 millions de trajets individuels par jour.

A titre d'exemple, la maintenance chez Roux Combaluzier Schindler, c'est :

- 1 300 agents qualifiés, techniciens et ingénieurs ;
- 900 véhicules ;

- 1 réseau radio national de 250 stations mobiles ;
- 1 réseau de télé-surveillance pour la sécurité des personnes et de détection préventive des pannes pour la sécurité du matériel ;
- des moyens informatiques puissants ;
- 20 000 articles différents de pièces de rechange disponibles.

L'évolution actuelle et exceptionnelle des techniques de télécommunication laisse encore entrevoir, pour les prochaines années, de nouvelles perspectives très intéressantes pour nos clients et pour les usagers en général.

PERSPECTIVES SERENES A L'HORIZON 1992

L'analyse à 5 ans des besoins prévisionnels en logements, résidences secondaires, surfaces de bureaux et bâtiments administratifs, conduit à une stabilisation du marché des ascenseurs et escaliers mécaniques autour de 11 000 unités par an.

Cependant, cette situation pourrait être modifiée par la prise en compte de facteurs internes ou externes, tels que :

- le vieillissement de la population française, dont les 3^e et 4^e âges représenteront 15 % en 1995, ce qui pourrait justifier la baisse du seuil à partir duquel l'installation d'un

ascenseur est obligatoire de 4 étages actuels à 3 voire 2 étages au-dessus du rez-de-chaussée ;

- le niveau et le nombre sensiblement supérieurs des ascenseurs couramment installés dans d'autres pays de la CEE ;
- les exigences accrues des utilisateurs et plus particulièrement du personnel des entreprises ;
- le plus grand souci de maintenir ou de valoriser le patrimoine immobilier existant.

*
* *

Sur le plan européen, l'échéance du 1^{er} janvier 1993 ne devrait pas modifier profondément les données de notre profession. En effet, à l'exception des entreprises régionales n'ayant pas, par définition, de vocation internationale, les autres entreprises sont déjà européennes ou mondiales et paraissent bien adaptées à l'espace européen de 1993.

C'est de toute façon une certitude pour le groupe Schindler et sa filiale française Roux Combaluzier Schindler. ■

Pour vendre mieux

Pour acheter mieux

Pour louer mieux

Pour gérer mieux

Tous biens immobiliers



Appelez

NEVEU & Cie

75016 PARIS

103, bd de Montmorency

16 (1) 47.43.96.96

Président-Directeur Général : Xavier BRUN.