

Résumé exécutif

« The company¹ » est une entreprise manufacturière qui produit des filtres à base de charbon actif pour purifier des liquides et des gaz dégagés par d'autres entreprises au cours de leur processus de production. L'entreprise propose ses solutions de filtres à ses clients en vente ou en location et propose aussi un service de maintenance de ces filtres. Cette entreprise détient avec ses 4 principaux concurrents près de 50% du marché.

La croissance du marché entre 2002 et 2007 est estimée à 3% en volume et 2% en valeur. Cette croissance est de plus en plus faible pour les deux types de filtre et dans tous les secteurs clients.

D'après les entretiens avec les clients, on constate qu'il y a des prévisions de croissance (et au pire stable) sur le marché du charbon actif en France. D'après les experts, aucune autre technologie connue (en 2009) ne menace la compétitivité de la solution charbon actif.

Les prévisions de croissance jusqu'à 2013 estimées dans le business plan proposé par les managers de l'entreprise semblent être optimistes par rapport aux études de marché² et par rapport aux entretiens avec quelques clients.

L'entreprise pense pouvoir faire plus de 20% de croissance jusqu'à 2013. Cet optimisme de surperformance pourrait être justifié par :

- La stratégie de croissance qui consiste en :
 - Acquisition de nouveaux clients en France, Belgique et Pays-Bas,
 - Extension géographique pour atteindre l'Espagne et le Royaume-Uni,
 - Diversification des filtres et proposer des solutions plus adaptées aux besoins.
- Présence sur des segments favorables :
 - Segments de niche protégés avec une offre à forte valeur ajoutée
 - Segments en forte croissance et qui sont moins concurrentiel
- Le business model s'oriente de plus en plus vers le service et une offre sur mesure à forte valeur ajoutée pour les clients.
- Le marché adressable est important en France et en Espagne.

La surperformance est justifiée mais il ne faut pas oublier que la capacité de production avec les fourneaux actuels sera saturée en 2012 et il faudra penser à investir pour répondre à la demande.

¹ Pour des raisons de confidentialité, l'entreprise étudiée est appelée « the company » ici.

² Source : Freedonia group, 2009. Cf. Annexe 8