

JCB France accompagne la baisse du marché français

Avec un chiffre d'affaires de 321,2 millions d'euros, en baisse de 7 % en volume par rapport à 2007, la filiale française clôture un exercice 2008 en demi-teinte. Avec plus de 4 000 machines commercialisées, la France maintient son rang de troisième marché mondial du constructeur derrière l'Inde et le Royaume-Uni. L'année en cours sera plus compliquée à négocier, aucune reprise n'étant attendue avant 2010.

Si les ventes des gammes lourdes ont globalement bien résisté l'année dernière, les gammes légères ont pâti du ralentissement de l'activité de la filière du Bâtiment ainsi que du coup de frein des investissements des loueurs. Confronté à des marchés traditionnels en replis en France, le constructeur a cependant bénéficié de la bonne tenue des marchés du recyclage et de la démolition. La filiale française a également enregistré une progression significative (+44 %) des ses ventes à l'export grâce, en particulier, au dynamisme de l'Afrique du Nord.

Un contexte de marché radicalement différent de celui qui prévaut en ce début d'année. « Nous prévoyons un recul de l'ordre de 30 % en volume », confirme Françoise Rausch, présidente de JCB SAS qui souligne le niveau encore très élevé du premier trimestre 2008. « Le début d'an-



Françoise Rausch, présidente (JCB SAS) : « Nous devrions accompagner la tendance du marché en repli de 30 % cette année ».

née dernière était encore très porteur », indique-t-elle, évoquant également les conditions météorologiques particulièrement défavorables qui ont sévi pendant les deux premiers mois.

A fin février, le carnet de commandes de la filiale française représente ainsi deux mois d'activité. « Investir c'est croire en l'avenir », rappelle Françoise Rausch, constatant l'attitude attentiste des clients. Malgré les mesures de relance annoncées par le gouvernement, le manque de visibi-

lité perdure. De fait, les entreprises sont prêtes à investir mais elles ne le font pas, les financements des travaux n'étant toujours pas notifiés. Résultat ? La situation n'est pas encore débloquée. « Certes, il y a quelques affaires, mais elles sont moins nombreuses et plus difficiles à finaliser et beaucoup plus tendues », constate Françoise Rausch.

Des comportements qui évoluent

Pour elle, tous les segments de clients ne sont pas impactés de la même manière, les filières liées à l'eau, l'environnement et le recyclage étant quelque peu préservées. « Si le moral revenait, il ne faudrait pas grand chose pour qu'il y ait un courant d'affaires plus important ou que les projets en attente se concrétisent », pense Françoise Rausch qui insiste sur les conditions extrêmement restrictives d'accès aux crédits bancaires. Les difficultés actuelles tendent à amplifier une tendance forte des attentes des clients qui, de plus en plus, veulent avoir la maîtrise de leurs coûts en recourant à la location opérationnelle. Une alternative qui offre une réelle flexibilité de gestion. Au fournisseur de pouvoir proposer une approche par « solution » intégrant la machine, son financement, des services associés, voire un coût d'exploitation sur lequel le constructeur s'engagerait.

JEAN-NOËL ONFIELD

24

Une carte supplémentaire pour dynamiser l'offre

Distributeur exclusif des fraises hydrauliques Terex Schaeff, Witeck commercialise désormais les godets concasseurs MB et se positionne plus encore comme un spécialiste des matériels et équipements de fraisage, tranchage, creusement et traitement des matériaux.

Fabriqués en Italie par Meccanica Breganzese, ces produits idéalement complémentaires en termes d'applications permettent de développer les synergies côté clientèle. « Ces godets concasseurs présentent de nombreuses analogies sur le plan de leur conception avec les fraises, notamment au niveau du montage hydraulique », souligne Patrick Chambault, fondateur de la société Witeck. Quatre modèles sont proposés (BF 60.1, BF 70.2, BF 90.3 et BF 120.4), de respectivement

60, 70, 90 et 120 cm de largeur de travail et de 1,5, 2,2, 3,5 et 4,9 tonnes de poids opérationnel. Destinés à être montés sur des porteurs de 15 à 35 tonnes, ils sont conçus pour traiter tout type de matériaux issus de travaux de démolition, VRD, assainissement, carrières...

Le contexte d'application-type consiste à les utiliser après avoir ouvert une fouille à la fraise hydraulique dans le but de valoriser les déblais en place. L'avantage ? Pouvoir utiliser un même porteur avec deux équipements différents en tirant avantage de leur efficacité. L'utilisation de ces godets concasseurs devrait donc se généraliser dans le cadre d'une gestion plus rationnelle des déblais et d'une valorisation croissante des matériaux de chantiers. Aussi, et malgré un environnement économique morose, Patrick Chambault

compte-t-il en commercialiser une quinzaine d'exemplaires cette année.

JNO

En choisissant les godets concasseurs à mâchoires MB, Witeck veut élargir son portefeuille clients.

