

Godets concasseurs anti-crise

En un peu plus de deux ans, MB France a conquis le marché français avec ses godets concasseurs. Terrassement, démolition et construction de routes, dépollution des sols et recyclage de gravats, mines et carrières... En période de crise, de nombreux secteurs d'activité liés au BTP ont vite saisi l'intérêt qu'ils pouvaient tirer de cet outil permettant de concasser les matériaux in situ : organiser une mini centrale de recyclage et en tirer immédiatement profit.



DR

86

Bilan 2008 pour MB France ? « Il est dans la continuité de 2007 », répond Paolo Badalotti, responsable du marché français de la filiale hexagonale du fabricant de godets concasseurs italien et « leader mondial » de la spécialité.

Aussi bien en terme de « visibilité » de la marque que de résultats, l'effort de communication orchestré par le constructeur depuis qu'il a traversé les Alpes, la partici-

pation aux grandes manifestations professionnelles et les animations organisées chez les concessionnaires d'engins de chantier ont porté leurs fruits.

« Désormais, les clients nous reconnaissent », apprécie le responsable. L'an passé, la société a écoulé « plus de 150 machines » : 80 à 95 en France, le reste dans les Dom-Tom et dans les pays francophones, « très actifs » : Algérie, Maroc et Tunisie, mais aussi Gabon, Cameroun et Ethiopie.

Chiffre d'affaires annuel ? « Environ quatre millions d'euros. Deux fois et demi à trois fois plus important que celui de 2007 », précise Paolo Badalotti.

Un investissement immédiatement rentable

Le marasme économique ? « Nous appartenons à l'économie réelle et non spéculative, la crise ne nous concerne pas », lâche le dirigeant. Les ventes ont légèrement fléchi

en septembre avant de repartir à la hausse. Les clients ont été sensibles au discours du fabricant.

Principal argument : acheter un godet concasseur est un investissement rapidement amorti et immédiatement rentable. A suivre le responsable du marché français, le modèle le plus vendu de la marque, le BF90 pour pelles de 20 à 28 tonnes (lire l'encadré), l'est en un mois ou un mois et demi d'utilisation. Avec un tel outil, l'entreprise concasse des matériaux in situ. Elle les réutilise pour ses propres besoins, à moins qu'elle ne décide de les commercialiser. D'un côté, elle gagne sur les frais d'approvisionnement et de transport. De l'autre, une mini centrale de recyclage lui offre une nouvelle source de revenus.

« Nous avons vendu énormément de godets au moment de la forte augmentation des prix du gazole », raconte Paolo Badalotti. Maints acquéreurs ont fait leur compte. La machine peut broyer 300 tonnes par jour, l'équivalent de 20 camions. A la clé : plusieurs milliers d'euros d'économie. En période difficile, analyse-t-il, « les entreprises préféreront investir dans un outil qui leur fera gagner de l'argent et conserver un peu plus longtemps d'autres machines », poursuit le représentant de MB France en évoquant la difficulté à rentabiliser un brise-roche. Il résume sa pensée : « Ce qui est concassé est vendu immédiatement ».

Nouveau siège à Lyon

« Si la crise le permet », MB France tentera de multiplier à nouveau son chiffre d'affaires par deux cette année. Le fabricant a commencé cette dernière aussi bien qu'il l'a terminée. Entre novembre et janvier par exemple, 25 godets ont trouvé preneur en Algérie.

Pour l'heure, Paolo Badalotti s'efforce de déchiffrer le scénario qui s'écrira entre février et mai, période où, selon lui, l'impact de la crise se fera véritablement sentir sur le tissu économique. « Nous sommes un peu spectateurs de la question mondiale », admet-il.

Des spectateurs qui ne restent pas les bras croisés. La société se prépare à pendre la crémaillère dans son nouveau siège à Lyon (3 500 m²). Installée à Paris depuis son arrivée dans l'Hexagone, elle souhaitait se rapprocher de ses clients régionaux.

En rejoignant la capitale des Gaules, MB France achève de structurer ses services commerciaux et après-vente - quatre autres centrales de SAV fonctionnant à

Paris, Lille, Saint-Malo et Toulouse.

L'entreprise disposera aussi d'un terrain d'essai et d'une aire de stockage des outils en partance pour l'outre-mer et les pays francophones. Une zone sur laquelle elle fonde une partie de ses espoirs dans les mois à venir.

Intermat en ligne de mire

Succès aidant, la petite équipe de départ s'est renforcée. Aujourd'hui, elle compte cinq responsables départementaux et deux autres chargés du marketing et de la logistique.

La société et ses commerciaux peuvent également compter sur un réseau d'une cinquantaine de concessionnaires de marques de pelles qui trouvent avec son godet un atout supplémentaire pour vendre leurs engins.

L'an passé, ce réseau a donné toute satisfaction. Avec quelque 150 machines en service dans l'Hexagone, la marque a acquis en l'espace de deux ans une visibilité qui stimule les motivations et les vocations. Intéressées par ses outils, quelques grandes pointures régionales ont pris langue avec elle.

Paolo Badalotti se réjouit de retrouver

bientôt ses ambassadeurs sur le principal salon français dédié au matériel de chantier, Intermat. L'entreprise y ouvrira un stand de 150 m², associé à une aire de démonstration extérieure. Les projecteurs y seront évidemment braqués sur ses nouveaux godets.

MB France s'était donné deux ans pour jeter l'ancre dans l'Hexagone. C'est aujourd'hui chose faite. Désormais, l'entreprise veut montrer qu'elle y est bien amarrée. De ce point de vue, 2009 sera « une année clé » pour « l'inventeur du godet ». ■

Paolo Badalotti, responsable du marché français :
« Si la crise le permet, MB France envisage cette année de multiplier, en France, son chiffre d'affaires par deux ».



SIMPLICITÉ ET FIABILITÉ

Un godet concasseur, ce sont d'abord deux mâchoires. Celles de l'inventeur du concept sont des plus puissantes. Mobile, la première fait rouler les matériaux sur la seconde dans un mouvement de va-et-vient. Le granit lui-même n'y résiste pas.

Dans la gueule du monstre, un électro-aimant peut piéger les ferrailles truffant les gravats de démolition. L'an passé, il équipait la quasi-totalité des outils vendus dans l'Hexagone, souligne Paolo Badalotti, responsable du marché français. Au bout des pelles de huit, 14, 20 et 28 tonnes, MB France peut attacher quatre modèles de godets : BF 60, 70, 90 et 120 - des chiffres en relation avec leur capacité d'ouverture. S'ils cartonnent dans le BTP, c'est avant tout pour leur simplicité et leur fiabilité, aime à souligner le responsable. Un moteur hydraulique, sans pis-

ton ni électronique : l'opérateur garde la main pour régler les mâchoires et la pression. Pour ne rien gâcher, l'outil est particulièrement silencieux. Inutile de demander une autorisation pour travailler avec lui en centre-ville. Ajoutez que les prix en sont calculés au plus juste et que l'acquéreur peut faire appel aux mécaniciens de la marque

en cas de pépin et vous commencerez à comprendre pourquoi les bétépistes Français s'en sont entichés, tout comme les vigneron, les fondeurs ou les constructeurs de piscine ! Un engouement qui a poussé rapidement l'entreprise italienne à prendre dans sa ligne de mire des cibles de clientèles très variées.

L'an passé, un électro-aimant équipait la quasi-totalité des godets concasseurs vendus en France.

