

► CATERPILLAR

**L'ACCORD AVEC NAVISTAR SE MET EN PLACE**

Après l'annonce de leur partenariat faite en début d'année (cf. *Matériels et Chantiers*, n°181) Caterpillar et Navistar passent à la phase opérationnelle. Les deux sociétés viennent de créer une société commune baptisée NC<sup>2</sup> dont l'objet est la conception et la construction d'une gamme de poids lourds pour l'Australie, le Brésil, la Chine, la Russie, l'Afrique du Sud et la Turquie. Parallèlement Navistar et Caterpillar coopèrent autour d'un camion d'approche chantier qui sera fabriqué par Navistar mais commercialisé aux États-Unis par le réseau Caterpillar. Lancement prévu en 2011.

► KOMATSU

**MONTÉE EN PUISSANCE SUR L'HYBRIDE**

Komatsu a décidé de lancer sa pelle à motorisation hybride sur le marché chinois dès cette année. Conséquence : l'usine de Shonan où sont fabriqués les composants pour cette machine vient de bénéficier d'un plan d'investissements lui permettant de répondre à une demande de 100 pelles hybrides par mois. La PC200-8 Hybrid est la première machine de ce type à être fabriquée en série. Sa couronne d'orientation est activée par un moteur électrique avec récupération d'énergie.

► MB

**CAP VERS L'INTERNATIONAL**



Bonne année 2008 pour MB, le spécialiste des godets concasseurs. Son chiffre d'affaires a atteint les 20 millions d'euros. Ce constructeur italien a vu son chiffre d'affaires multiplié par huit depuis 2001, année de sa création. Orienté vers l'international, MB réalise 40% de ses ventes en Europe et 60% dans le Monde. Il a inauguré en juin dernier une nouvelle filiale en Allemagne. Il vise à présent les marchés émergents, Chine, Brésil et Inde.

WACKER NEUSON

**Trois marques pour un groupe**

L'Allemand Wacker Neuson a établi une nouvelle stratégie marketing.

**L**e capitalisme familial cher aux industries allemandes est un excellent rempart contre la crise. C'est, en substance, l'analyse de Georg Sick, président du directoire de Wacker Neuson, qui a cependant dû admettre qu'en 2009 le groupe allait probablement enregistrer les premières pertes de son histoire. Histoire récente par ailleurs car si la société Wacker fut fondée il y a 161 ans, le groupe actuel issu du rapprochement entre les Allemands et Autrichiens Wacker, Neuson, Kramer et Weidemann ne date que de 2007. « Notre catalogue est cohérent : nous proposons tous les matériels nécessaires aux travaux urbains : piqueurs, minipelles, chargeuses, motobasculeurs, compacteurs de tranchée et compacteurs d'enrobé », énumère Georg Sick. En y ajoutant les matériels pour la mise en place du béton, cela donne un groupe international ayant, en 2008, franchi la barre du milliard de dollars de chiffre d'affaires (840 millions d'euros). L'année 2009 s'annonce difficile avec une

baisse de 37,8% enregistrée au premier semestre. Mais, avec 68% du capital aux mains de la famille fondatrice et 78% de fonds propres, Georg Sick se sent armé pour attendre la reprise.

**Distributeurs.** La politique marketing des marques qui composent le groupe est définie : « Wacker Neuson » pour l'ensemble des matériels de construction sauf les chargeuses qui continueront à s'appeler « Kramer Allrad » en Europe. Tous les matériels dédiés à l'agriculture seront estampillés « Weidemann ». Reste à harmoniser la distribution. Celle-ci varie d'un pays à l'autre : ventes directes par filiales en Allemagne ; filiales de location en Europe Centrale (55 millions d'euros de CA en 2008) ; distributeurs qualifiés de « classe A » aux États-Unis proposant le catalogue complet ; différents réseaux hérités de chacune des marques en France. Ce dernier modèle va-t-il évoluer ? « Nous avons un catalogue suffisamment vaste pour faire vivre en France des distributeurs



MATÉRIELS ET CHANTIERS

Georg Sick : « Nous ne ferons pas de location directe en France. »

exclusifs et exhaustifs, comme aux États-Unis. Ce modèle a notre préférence, mais nous composons avec les habitudes, l'histoire et la réalité du marché. Une chose est sûre : nous ne nous lancerons pas directement dans la location en France, ni par l'ouverture de filiales ni par le rachat d'une enseigne nationale ». Gilles Rambaud ■

BOSCH

**Création d'une division « Instruments de mesure »**

**B**osch France vient de créer une division « Instruments de mesure » qui recouvre les outils de détection de mesure et de topographie qui ont récemment rejoint le catalogue. En effet, Bosch avait racheté, l'année dernière, le constructeur chinois Robotooz, spécialiste des télémètres laser, et surtout l'Américain CST-Berger constructeur de lasers et de stations totales. Ces matériels sont aujourd'hui regroupés sous une seule direction dont la responsabilité en France a été

confiée à Olivier Vareille. Bosch Outillage France (224 millions d'euros de chiffres d'affaires en 2008) intervient auprès de deux clientèles : les professionnels (matériels de couleur bleue) et les particuliers (matériels de couleur verte). Les instruments de mesure se retrouveront dans l'une et l'autre des deux gammes.

**Topographie.** Parallèlement, le nom CST-Berger va perdre pour les instruments plus spécialisés, comme les stations totales. « Les instruments de

topographie s'automatisent et intéressent un nombre croissant de maçons qui veulent réaliser eux-mêmes leurs implantations. Néanmoins, le réseau commercial de ces produits reste celui des spécialistes », analyse Olivier Vareille. « Nous sommes encore en phase de découverte », admet-il tout en regardant cependant avec attention les positions actuelles de Bosch dans le marché français de l'outillage : 30% de parts de marché chez les professionnels et 27% auprès du grand public. G. R. ■