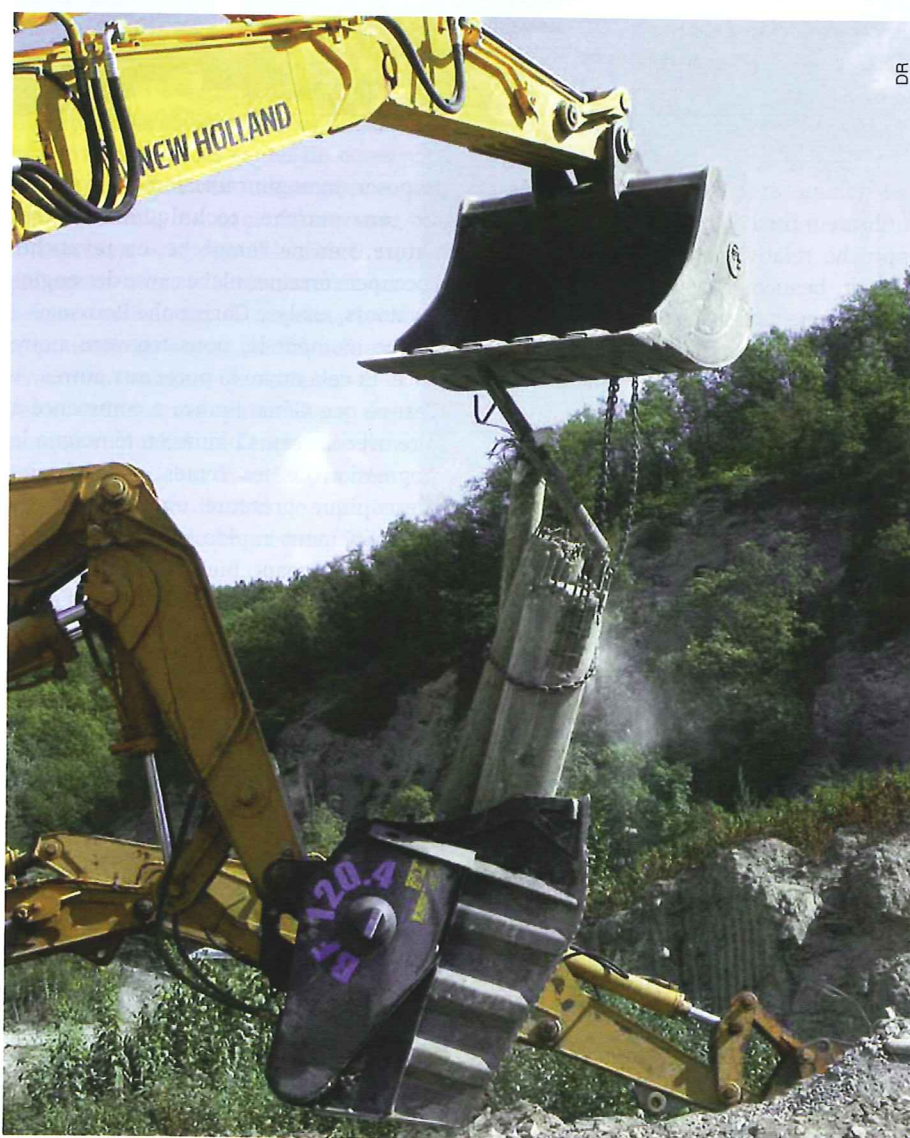


## Godet concasseur

## Un fabricant italien à la conquête du marché français

En l'espace d'un an, Meccanica Breganzese France a pris ses marques sur le marché français. Pour son premier exercice, la filiale du fabricant italien de godets concasseurs a vendu une centaine de ses outils. Elle prévoit cette année plus du double. Les acheteurs ont été séduits par leur « simplicité » et leur « fiabilité. » La société écume les salons professionnels pour présenter ses produits et accroître sa notoriété. Présente dans toute la France par l'intermédiaire d'une force commerciale et d'un réseau de distribution bien structuré, elle met aussi un service après-vente de proximité à la disposition des utilisateurs.



DF

été réalisées fin avril, début mai. Depuis, on ne s'est plus arrêté. » En décembre, elle avait déjà écoulé une centaine de machines. Dans l'intervalle, « l'inventeur » du godet a décroché le Grand prix de l'innovation technologique d'un salon professionnel Genevois. Un départ sur les chapeaux de roues que Paolo Badalotti explique par « des prix calculés de façon motivante. » Mais aussi par le vif intérêt suscité par ses machines auprès des entreprises de BTP. 2008 devrait être de la même, sinon d'une meilleure eau. Le dirigeant espère, cette année, en écoulé plus du double en France (entre 200 et 250). « Cela nous incite à continuer à investir dans la visibilité de la marque, le service après-vente et l'organisation commerciale », ajoute-t-il.

## Quatre godets et un électro-aimant

Meccanica Breganzese France commercialise quatre godets auprès des entreprises de BTP. Nom de code : BF 60, 70, 90 et 120. Précision : les chiffres correspondent à la taille d'entrée et de sortie du godet. Ces modèles s'adaptent aux excavateurs de 8, 14, 20 et 28 tonnes. Rendement : 50 m<sup>3</sup>/heure pour le dernier.

Equipés de moteurs hydrauliques, ces outils n'ont ni pistons ni électronique. « La machine peut être gérée directement par le conducteur de la pelle », souligne Paolo Badalotti. Le pilote règle seul les mâchoires et la pression souhaitée. Autre avantage : le concasseur peut être branché sur le réseau hydraulique d'un brise-roche sans immobiliser le porteur. Il suffit simplement de modifier le débit.

**B**ilan 2007 extrêmement positif pour Paolo Badalotti, responsable du marché français de Meccanica Breganzese France

(MB France), filiale du fabricant italien de godets concasseurs. La société a pris pied dans l'Hexagone au début de l'an passé. Avec succès : « Les premières ventes ont

Par ailleurs, l'outil est particulièrement silencieux. Avec lui, un entrepreneur peut travailler sans autorisation en centre-ville. « Une machine légère, économique, pratique et fiable », résume le responsable de MB France.

Depuis peu, le fabricant italien distribue également un électro-aimant de forte puissance qu'il avait présenté à l'exposition de Genève. Destiné aux entreprises de recyclage et de démolition, il permet de séparer la ferraille des gravats. L'outil se branche sur la batterie de l'excavateur. Dans quelques mois, le groupe dévoilera au salon de Vérone une « grande nouveauté » qu'il proposera immédiatement sur le marché français.

## Des outils vendus sur tous les segments de marché

Un an après avoir pris pied dans notre pays, le réseau de distribution de MB France couvre l'ensemble du territoire national. Pour améliorer sa visibilité, la société est présente sur un maximum de manifestations professionnelles, nationales et locales. Une stratégie efficace. Dans toutes les régions où elle a tenu stand

ouvert et qu'elle a prospecté activement, la demande a été au rendez-vous.

De ce point de vue, la dernière édition du Salon de l'industrie minière d'Orléans a plus que comblé ses attentes. « Il nous a donné un sérieux coup de pouce », se réjouit Paolo Badalotti. Le fabricant y a retrouvé sa principale clientèle : les entreprises de terrassement et de VRD (voirie et réseaux divers), celles de démolition et de recyclage. Mais il a également pris langue avec des exploitants de carrières et des sociétés oeuvrant dans la dépollution des sols. Résultat : le constructeur a enregistré de nombreuses commandes sur ces différents segments de marché.

La manifestation lui a ouvert une fourchette d'opportunités plus large qu'elle ne le pensait. Exemple ? Des terrassiers et spécialistes de VRD ont acheté son concasseur pour organiser leur plateforme de recyclage de matériaux. « Une première pour nous dans l'espace européen. » Cela a conduit le constructeur à élargir la vision qu'il avait de l'utilité de ses outils et de son marché potentiel et à envisager une « prospection à 360° » auprès de toutes les cibles d'utilisateurs.

## Meccanica Breganzese en bref

Installé à Vincenza, une localité située à une heure de route de Venise, le fabricant italien de godets concasseurs écoulé quelque 3 000 outils tous les ans dans le monde entier. Il possède des filiales aux Etats-Unis, en Grande-Bretagne, au Japon, en Espagne, en Allemagne et, depuis le début de l'an passé, en France.

Créé en 1998, le groupe triple son chiffre tous les deux ans. Aujourd'hui, il se présente comme le leader mondial de la spécialité, en chiffre d'affaires et en nombre de produits vendus.



DF

Meccanica Breganzese est parti à la conquête des marchés chinois, est européen et russe. Ses commerciaux les prospectent activement. Des filiales y seront probablement ouvertes. « Tout dépendra des résultats », explique Paolo Badalotti, responsable du marché français. De ce point de vue, la participation du fabricant à la dernière édition du salon de la Bauma s'est révélée très prometteuse : « En une semaine, nous avons vendu ce que l'on vend en un an en France. »



Paolo Badalotti, responsable du marché français : « Les premières ventes ont été réalisées fin avril, début mai en France. Depuis, on ne s'est plus arrêté. »

## Cap sur les Dom-Tom

Aujourd'hui, le fabricant italien est solidement implanté sur une bonne moitié de la France en Provence-Alpes-Côte d'Azur, Rhône-Alpes, Alsace-Lorraine, Île-de-France, Nord-Pas-de-Calais, Bourgogne, le Centre ou encore en Bretagne. Ses machines travaillent aussi en Languedoc-Roussillon, en Midi-Pyrénées ou en Aquitaine.

Dans toutes ces régions, la société s'appuie sur un réseau de concessionnaires (représentants de grandes marques d'excavateurs et d'outils de démolition), épaulés par une équipe de commerciaux itinérants. Dans les années à venir, ce réseau est appelé à s'étoffer. Délais de livraison : une semaine si le client est vraiment pressé, trois au maximum.

Géré depuis le siège parisien, le service après-vente est complètement délocalisé. Des mécaniciens ont été formés dans l'usine vénitienne du groupe. Basés au plus près des utilisateurs, ils interviennent au plus vite en cas de nécessité.

On ne change pas une stratégie gagnante. Cette année, MB France présentera ses godets dans différentes manifestations professionnelles, à Bordeaux (Aquitaine), Nantes (Artibat), Lille (Avenir BTP)... Dans sa ligne de mire désormais : les marchés francophones, à commencer par les Dom-Tom. ■