

btp magazine n°327

# btp matériels

**LOUEZ PLUS  
RESPONSABLE**



➤ Avec notre parc de *matériels d'élévation bi-énergies ou électriques*, louez en respectant les contraintes environnementales. Un vrai plus !

Plus d'infos sur [loxam.fr](http://loxam.fr)

**LOXAM**

Exigez plus de la location

© Étude BTP Group - Visée O - mars/juin 2019 - Plus d'infos sur [loxam.fr](http://loxam.fr)

N° 327 - MARS 2020 - M 02778 - 22,00 €

L 13778 - 327 H - F - 22,00 € - RD





TAKEUCHI

**TAKEU**  
**LA QUALITE SAN**

[WWW.TAKEUCHI-](http://WWW.TAKEUCHI-)



**UCHI**   
**IS COMPROMIS**  
**FRANCE.COM**



Tanguy Merrien  
rédacteur en chef

## É D I T O

### Les options ne sont plus une option

Sur un segment aussi important que celui des pelles de 21 à 24 tonnes, la démonstration de force des différents constructeurs de matériels est tout simplement sidérante. Bien sûr, ce segment n'est pas n'importe lequel. A lui seul, il pèse plus d'un quart de l'ensemble des pelles mises sur le marché sur une année et plus de 60% des pelles de plus de 20 tonnes. Pour les constructeurs de matériels, tous sans exceptions, il s'agit d'un segment stratégique à bien des égards. Ce n'est pas pour rien si les efforts consentis sont aussi sans équivoque.

Ainsi, il ne s'agit pas de compter une seule et unique offre mais plusieurs pour ce même marché. En effet, les fabricants ont pris la décision de couvrir l'ensemble du segment par une machine "entrée de gamme" et une autre venant coiffer le haut du segment. D'autres multiplient même les offres et les produits, quitte prendre le risque de se canibaliser eux-mêmes. Mais la démonstration de force est aussi ailleurs.

En effet, au regard de ce qu'ils proposent en catalogue, force est de constater que les constructeurs ne lésinent plus sur les moyens pour séduire une clientèle embarrassée face à une telle concurrence. Caméra latérale, offre d'éclairage hallogène, nouveaux ordinateurs de bord, connectivités des machines, compatibilité avec un tas d'outils etc...les possibilités d'équipements sur ce type de pelles sont aujourd'hui multiples. Et la nouveauté concernant ces avances technologiques, c'est qu'elles sont désormais équipées, pour la plupart, en équipement d'origine. C'est bien le signe que les matériels, du moins ceux-ci, sont chaque fois mieux équipés, mieux préparés à sécuriser l'utilisateur et plus destinés à assurer une plus grande productivité. Et c'est là le signe d'un secteur qui progresse et se professionnalise dans un seul et même but : le progrès par le progrès.





# sommaire

## btp matériels 327 - mars 2020



# 30

- 6 **DES FEMMES ET DES HOMMES**
- 8 **UN CAFE AVEC...** Patrick Degen
- 10 **DECRYPTAGE** L'actualité vue par Guillaume Devismes
- 12 **DATA CENTER**

### INTERFACES

- 30 Comment creuser en intelligence et en toute sécurité ?

### L'ŒIL DE...

- 32 Thierry Lahuppe, directeur matériel chez Loxam

### CA BOUGE... MATERIELS

- 14 Une nouvelle pelle de 14 tonnes  
Une chargeuse plus compacte
- 16 Une nouvelle venue sur le segment des 6 tonnes  
Une pelle globale
- 18 La DX3806LC-7 de 40 tonnes pour compléter la gamme  
Partenariat stratégique
- 20 Toujours plus haut  
Une nouvelle née
- 22 Le groupe Fayat conforte ses positions

### RETOURS DE TERRAINS

- 34 Des B50E 6x6 pour terrains difficiles

### PANORAMA/TOMBREAUX

- 36 Pourquoi ont-ils la cote aujourd'hui ?

### PANORAMA/PELLES

- 42 Pourquoi sont-elles le cœur du réacteur ?

### RENCONTRE

- 48 « Une gamme environnement pour le second semestre 2020 »

### À LA DECOUVERTE

- 50 Vers de nouveaux horizons

### GRAND FORMAT/LOCATION

- 52 Quand le secteur s'emballer
- 54 Pourquoi la dématérialisation devient un enjeu essentiel pour les loueurs
- 56 Entre concentration et développement
- 62 Quels rôles jouent les constructeurs dans la location ?



# 42



# 52

### CA BOUGE... DISTRIBUTION

- 24 Kobelco voit triple
- 25 Lacampagne distribue les dumpers Thwaites
- 26 Les concessionnaires Volvo unis pour la formation  
Axyom ajoute une nouvelle carte
- 27 Van de Velde distingué

### CA BOUGE... LOCATION

- 28 Smet Location enrichit son offre L'ironhand chez Loxam
- 29 Nouvelle agence pour Locarmor  
Une année record MCS

Siège social : 3, quai Conti - 78430 - Louveciennes - France - Tél : +33 (0)1 30 08 14 14 - Fax : +33 (0)1 30 08 14 15 - direction@groupe-cayola.com - www.constructioncayola.com • BTP Magazine est édité par la SARL TP Presse au capital de 152 000 €, Membre de la coopérative de la presse périodique • Directrice de la publication : Florence Wattel • **RÉDACTION** : redaction@btpmagazine.com - Directrice de la rédaction : Florence Cayola - Rédacteur en chef du cahier matériels : Tanguy Merrien - Rédactrice en chef du cahier construction : Julia Petit-Tortorici - Secrétaire de rédaction : Veronica Velez - Ont participé à ce numéro : Franck Boittiaux, Julia Tortorici, Christine Raynaud • **PUBLICITÉ** : direction@groupe-cayola.com, Rubrique Services : Mathieu Cassini • **MAQUETTE** : studio@groupe-cayola.com • **IMPRESSION** : Imprimerie de Compiègne, Avenue Berthelot, BP 60524, ZAC de Mercières, 60205 Compiègne Cedex • **ABONNEMENTS** : abonnement.diffusion@groupe-cayola.com - 3 quai Conti - 78430 Louveciennes - Tél : +33 (0)1 30 08 14 13

Ce magazine est imprimé sur du papier à base de fibres de bois en provenance de forêts gérées durablement  
Commission Paritaire : 0721 T 89921 - Dépôt légal à la parution - Distribué par MLP - ISSN 0299 - 1905

La direction n'est pas responsable des textes, illustrations, dessins et photos publiés qui engagent la seule responsabilité de leurs auteurs. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle par quelque procédé que ce soit, faite sans le consentement de l'auteur ou de l'éditeur est illicite (article L 122 - 4 et L 122 - 5 du code de la propriété intellectuelle).  
Crédits photos : tous droits réservés. Encart Pro-Fond jeté sous la deuxième de couverture du cahier BTP Construction



Présidente et directrice générale :  
Florence Cayola  
Directeur général adjoint :  
Christophe Brillouet

direction@groupe-cayola.com



Fondé par Jean et Florence Cayola en 1982

CONSTRUCTIONCAYOLA.COM



10-31-1668

/ Certifié PEFC / pefc-france.org



#### INDICATEURS ENVIRONNEMENTAUX

PAPERS	COUVERTURE	INTERIEUR
ORIGINE DU PAPIER CERTIFICATION TAUX DE FIBRES RECYCLÉES EUTROPHISATION PTOT	Belgique PEFC 0% 0,013 kg/t	Belgique PEFC 0% 0,018 kg/t



## METSO

### GIUSEPPE CAMPANELLI

Depuis le 1er janvier 2020, Mikko Keto a officiellement quitté le groupe Metso. Il était jusqu'alors président des départements Minerals services et Pompes ainsi qu'un membre de l'équipe de direction. Il vient d'être remplacé par Giuseppe Campanelli au poste de président du département Minerals Services et par Kalle Sipilä pour présider le département Pompes. Les deux nommés intègrent également le comité de direction.



## RITCHIE BROS

### ANN FANDOZZI

Après une longue expérience au sein de nombreuses multinationales et bénéficiant notamment d'une grande expertise dans le marketing ou l'ingénierie, Ann Fandozzi a été nommée PDG de Ritchie Bros. Avant de rejoindre Ritchie Bros, Ann Fandozzi a occupé plusieurs fonctions à haute responsabilité. Ainsi, elle fut notamment DG d'ABRA Auto Body and Glass de 2016 à 2019, ou encore, de la plateforme de covoiturage vRide entre 2012 et 2016. Auparavant, Ann Fandozzi a également occupé plusieurs postes au sein de Whirlpool, se spécialisant notamment dans le commerce électronique. Elle bénéficie également d'une expérience

issue du milieu automobile et en particulier au sein du groupe Daimler-Chrysler où elle a dirigé l'entreprise Global Family Vehicle. Ann Fandozzi s'est par ailleurs spécialisée dans le marketing grand public, le développement de produits et l'ingénierie chez Ford Motor Company, McKinsey Company ou Lockheed Martin Corporation. Elle est également connue pour être une conférencière régulière sur les questions de technologie, de transport et d'environnement.



## DOOSAN BOBCAT

### JAROSLAV FISER ET ROBERT HUSAR

Doosan Bobcat EMEA a annoncé deux nominations au sein de l'équipe de gestion de produits pour la région EMEA (Europe, Moyen-Orient et Afrique). Jaroslav Fišer devient Product Line Director de la gamme de chargeuses compactes Bobcat pour la région EMEA, quand Robert Husar est promu Product Line Manager des mini-pelles Bobcat. En 1998, Jaroslav Fišer rejoint l'entreprise en tant qu'ingénieur concepteur. Tout d'abord dédié à la gamme des chargeuses-pelleteuses, il occupe différents postes en ingénierie, conception et développement jusqu'en 2005, où il se consacre exclusivement aux mini-pelles Bobcat. En 2013, sa carrière prend un tournant lorsqu'il accepte la fonction de Product Management Director. Au cours des sept dernières années, il est responsable du développement commercial

et de la stratégie-produit des mini-pelles pour la région EMEA. De son côté, Robert Husar est arrivé au sein du groupe en 2005 en tant que Sourcing Specialist. Au cours des dix années suivantes, il accepte une variété de postes dont une mission de 3 ans à l'usine de Bismarck, aux États-Unis. A son retour à Dobaiš, il devient Product Manager au sein de l'équipe de gestion de la gamme des mini-pelles, apportant davantage de diversité encore à ce groupe de profils hétéroclites. Robert est notamment responsable du développement du système primé A-SAC (Advanced Selectable Auxiliary Control) pour commande de circuit auxiliaire commutable avancée.



## MANITOU

### ÉLISABETH AUSIMOUR

Elisabeth Ausimour vient d'être nommée au poste de présidente de la division Material Handling & Access (MHA) de Manitou et devient également, membre du comité exécutif du groupe. La carrière professionnelle d'Élisabeth Ausimour a démarré dans la construction navale aux Chantiers de l'Atlantique. Elle y a occupé diverses fonctions aux achats pendant cinq ans. En 2005, elle intègre le groupe Manitou et prend en charge les achats hydrauliques. Elle y évolue ensuite pour prendre, en 2009, la responsabilité de la qualité client. De 2011 à 2016, elle dirige l'usine de nacelles de Candé (Maine-et-Loire). Elle refond l'organisation et renforce, avec son équipe,

l'activité nacelles pour en faire un relais de croissance pour le groupe. En 2016, elle prend la responsabilité d'un programme de transformation du groupe, dans le cadre de la mise en place d'un ERP. Depuis janvier, elle est la présidente de la division MHA. Sa principale mission est d'opérer le développement de la division et le renforcement de sa profitabilité avec un focus important sur la transition énergétique et la technologie.



## GOODYEAR

### CAMILLE MOUNIER

Camille Mounier est devenue la responsable de la division des pneumatiques génie-civil de Goodyear France. Elle succède à Grégory Briche, nommé au poste de responsable grands comptes et flottes des pneumatiques poids lourd de Goodyear EMEA. En mars 2015, Camille Mounier intègre Goodyear France en tant que directrice marketing Consumer France. Quelques années après, elle est nommée responsable de la division des pneumatiques génie-civil. Ace poste, elle est en charge des ventes et du P&L de la division des pneumatiques génie civil et continuera à mettre en place la stratégie Total Mobility de Goodyear en France. Elle reporte à Antonio Cury, directeur des ventes remplacement des pneumatiques génie civil de Goodyear EMEA, et à Pablo Martinez, directeur général des ventes de pneus industriels de Goodyear France.

# TRANSIT CUSTOM

SURÉQUIPÉ AVEC GRAND ÉCRAN TACTILE 8"



À partir de **199 €<sup>HT</sup>** / mois\*

Avec apport de **3 300 € HT**  
LLD 36 mois/45 000 km



FORD, N°1 DES UTILITAIRES EN EUROPE.\*\*



\*Location Longue Durée 36 mois/45 000 km, avec « maintenance/assistance » et gestion des pertes totales, d'un Nouveau Transit Custom Limited 280 LIHI 2.0 EcoBlue 130 ch, soit **36 loyers de 199 € HT/mois**, après un apport de 3 300 € HT. **Modèle présenté** : Nouveau Transit Custom Limited 280 LIHI 2.0 EcoBlue 130 ch avec options, sur 36 mois et 45 000 km, soit **36 loyers de 257 € HT/mois** après un apport de **3 300 € HT**. Loyers exprimés HT, hors bonus/malus écologique et carte grise. Voir [ford.fr](http://ford.fr). Offres non cumulables réservées aux professionnels, valables du 01/03/20 au 31/03/20 dans le réseau Ford participant en France métropolitaine, selon conditions générales LLD et accord Ford Lease - Bremanly Lease. SAS au capital de 39 650 €, RCS Nanterre n° 393 319 959, 1 rue du 1<sup>er</sup> Mai, Immeuble Axe Seine, 92752 Nanterre. Société de courtage d'assurances n° ORIAS 08040196 ([www.orias.fr](http://www.orias.fr)).  
\*\*Source : Données de ventes Europe Ford juin 2019. Prix du véhicule utilitaire international de l'année 2020 décerné par IVOTY. Ford France, SIREN 425 127 362  
RCS Nanterre.

[ford.fr](http://ford.fr)



Un qualificatif pour définir votre secteur ?

**Terre à terre**



## PATRICK DEGEN

DIRECTEUR GÉNÉRAL AMMANN FRANCE

AU MOMENT MÊME DU LANCEMENT DE LA PREMIÈRE GAMME DE MINI-PELLES AMMANN, PATRICK DEGEN, DIRECTEUR GÉNÉRAL FRANCE, A ACCEPTÉ DE SE PRÊTER AU JEU DE NOTRE RUBRIQUE LA PLUS DÉCALÉE. NON SANS HUMOUR D'AILLEURS.

**Durant votre parcours professionnel, quelle est la personne qui vous a le plus influencé ?**

Yves Boucly, mon premier directeur commercial

**Quel matériel/engin/machine garderiez-vous près de vous ?**

Une petite nacelle articulée et pour coller à l'actualité, une mini-pelle.

**Quel autre métier auriez-vous souhaité exercer ?**

Artiste et plus précisément, musicien

**Votre personnage historique préféré ?**

Charles de Gaulle

**Votre livre de chevet ?**

L'œuvre de Stephan Zweig

**Un vin ?**

Les Bordeaux de manière générale

**Une ville ?**

Paris

**Un film que vous aimez revoir ?**

Les œuvres de Claude Lelouch et de Jim Jarmush

**Une application indispensable ?**

Waze

**Votre playlist du moment ?**

Chopin et Téléphone

**Un pays dans lequel vous investiriez vos dernières économies ?**

Un des pays d'Europe centrale

**La première chose que vous faites en arrivant au bureau ?**

Je salue mes collaborateurs

**Un événement sportif, un club ?**

Les titres mondiaux et olympiques de Julien Absalon en VTT.

**À quel type d'art êtes-vous sensible ?**

L'art contemporain

**Vos matières préférées à l'école ?**

Les langues

**La qualité que vous appréciez ?**

L'honnêteté

**A contrario, le défaut qui vous agace ?**

L'hypocrisie

**Un juron ?**

Fichtre et diantre

Économie collaborative  
Traçabilité des matériaux  
Règlementation environnementale

# Bienvenue dans un monde qui se construit autrement.

Votre environnement de travail et votre métier évoluent, vos risques aussi. SMABTP s'engage chaque jour à vos côtés, en créant de nouvelles solutions d'assurance, pour mieux vous protéger.

**Notre métier : assurer le vôtre.**

[www.groupe-sma.fr](http://www.groupe-sma.fr)

SMABTP – Société mutuelle d'assurance du bâtiment et des travaux publics.  
Société d'assurance mutuelle à cotisations variables, entreprise régie par le Code  
des assurances RCS PARIS 775 684 764 – 8 rue Louis Armand – CS 71201 –  
75738 PARIS CEDEX 15



**1<sup>er</sup> assureur  
de la construction**



## L'ACTUALITÉ VUE PAR GUILLAUME DEVISMES

Propos recueillis par Tanguy Merrien

ALORS QUE LES ÉQUIPEMENTS DE GUIDAGE D'ENGINS SONT AUJOURD'HUI DEVENUS INCONTOURNABLES DES MATÉRIELS TP, GUILLAUME DEVISMES, DIRECTEUR FRANCE DE TOPCON, A BIEN VOULU SE PRÊTER AU JEU DU DÉCRYPTAGE DE L'ACTUALITÉ EN REVENANT SUR DES SUJETS QUI LUI TIENNENT À CŒUR ET QUI CONCERNENT TOUT PARTICULIÈREMENT SON SECTEUR D'ACTIVITÉ. LE DIRIGEANT EN PROFITE AUSSI POUR RAPPELER SON AMOUR AU XV DE FRANCE...

### LA SUPPRESSION DU GNR

Avec la taxation du GNR, je crains que cela ne génère une hausse des coûts à bien des niveaux au sein des entreprises, mais aussi quelques dérives, comme le vol du carburant qui obligera les entreprises à s'organiser pour l'éviter. Bref, cette simple mesure devrait avoir de nombreuses conséquences non seulement conjoncturelles, mais aussi structurelles pour bon nombre d'entreprises et cela devrait être un sujet majeur cette année. En outre, reste à savoir comment optimiser la consommation de carburant sur les chantiers et je pense que les spécialistes du guidage d'engins auront un rôle à jouer. Ainsi, le guidage d'engins devrait se démocratiser sur bien plus de matériels qu'aujourd'hui et mettre un peu plus ce secteur d'actualité et l'individualisation des chantiers sur le devant de la scène.

### LE RECRUTEMENT ET LA FORMATION

La croissance des chantiers et le besoin en main-d'œuvre représentent une formidable opportunité pour les jeunes. Paradoxalement, nous avons un mal fou à recruter des jeunes qualifiés au sein de Topcon alors que nous avons 4 à 5 postes vacants alors que je suis persuadé

### PAR AILLEURS, JE SUIS...

### ...« admiratif du renouveau du XV de France »

Malgré la défaite de l'Équipe de France de rugby contre l'Écosse à Murrayfield pour son 4e match du Tournoi, je souhaiterais mettre en avant le renouveau du XV de France après des années difficiles. Nous comptons aujourd'hui sur une jeune génération pleine de talent qui, malgré son inexpérience à ce niveau, mais avec son talent, a réussi à battre les Anglais puis les Gallois chez eux. Des victoires



scellées par une constance dans l'effort, de la générosité, de la discipline et une solidarité de tous les instants. Des valeurs que l'on peut retrouver aussi dans le milieu de l'entreprise à partir du moment où on arrive à manager dans les bonnes conditions et avec les bons éléments.

que les talents ne manquent guère sur le marché. Je milite aussi pour l'apprentissage qui s'impose de lui-même pour guider les jeunes à venir travailler dans les entreprises comme la notre où ils trouveront une famille, un entourage, un accompagnement avec une vraie volonté de transmission, d'intégration. En outre, au regard des nombreux grands projets tels que le Grand Paris, les Jeux olympiques ou le canal Seine-Nord, les opportunités sont aujourd'hui

nombreuses pour les jeunes pour devenir, quelque part, les bâtisseurs de demain. Aux écoles aussi de s'ouvrir un peu plus aux filières professionnelles.



# PRÊTE À CHANGER VOTRE MONDE

VISITEZ-NOUS À

## SaMoTer

MAI 16 - 20, 2020

VERONA

HALL 10 A1-B2



## CHARGEUSE SUR PNEUS HL960A



Gagnant du  
**Samoter Technical  
Innovation Award** dans la  
catégorie «Chargeuses sur  
pneus moyennes»

Vous êtes sur le point d'entrer dans un monde nouveau, où tout est possible et où les plus petits efforts déplacent des montagnes. La nouvelle chargeuse sur pneus HL960A est conforme aux dernières normes d'émission. Elle vous permet de travailler de manière plus économique et plus productive. Entièrement conçue autour de l'opérateur, elle intègre les meilleures technologies, pour une utilisation confortable et intuitive. Le système Advanced Around View Monitoring (AAVM) et le radar arrière, tous deux optionnels, améliorent votre sécurité autant que votre confiance. Il est temps de s'ouvrir vers le monde... Vivez l'effet Hyundai.

**Vous songez à ajouter une HL960A à votre parc ?**

**Consultez alors et notre site [hyundai-ce.eu/en/dealer-locator](http://hyundai-ce.eu/en/dealer-locator)  
et contactez votre revendeur pour plus d'informations.**

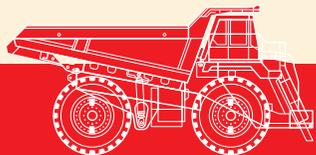
**HYUNDAI**  
CONSTRUCTION EQUIPMENT

MOVING YOU FURTHER

# DATA CENTER

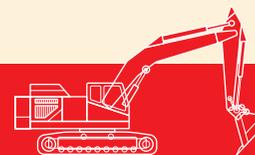
RETROUVEZ TOUS LES CHIFFRES ESSENTIELS À LA COMPRÉHENSION DU MARCHÉ DES MATÉRIELS ET DE LA CONSTRUCTION EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL. AVEC UN SPÉCIAL FOCUS SUR L'ÉCONOMIE AMÉRICAINE, CONEXPO OBLIGE.

**343** tombereaux



Le nombre total (articulés+rigides) de tombereaux vendus en France en 2019. Dans ce total, 343 soit 90 % du marché sont des tombereaux articulés, un segment en croissance l'an passé de 10,3 %. Par ailleurs et en l'espace de 5 ans, sur la période 2015-2019, le marché des tombereaux a plus que doublé passant de 145 à 343 unités.

**1 610** pelles



Le nombre de pelles supérieur à 20 tonnes écoulées en France en 2019. Un marché en progression de 13,10 % l'an passé.

**30 M€**



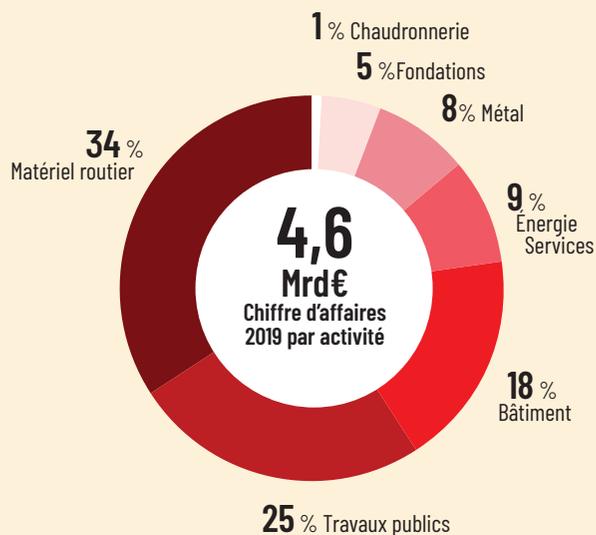
L'investissement consenti par Hyundai CE pour son nouveau siège européen situé à Tessenderlo en Belgique.

**750 000** tractopelles



Le nombre de chargeuse-pelleteuse produite par JCB dans son usine de Rochester au Royaume-Uni. En 1953, Joseph Cyril Bamford a l'idée de concevoir une machine combinant un chargeur frontal avant et un bras de pelle arrière donnant ainsi naissance à la chargeuse-pelleteuse, également appelée le tractopelle.

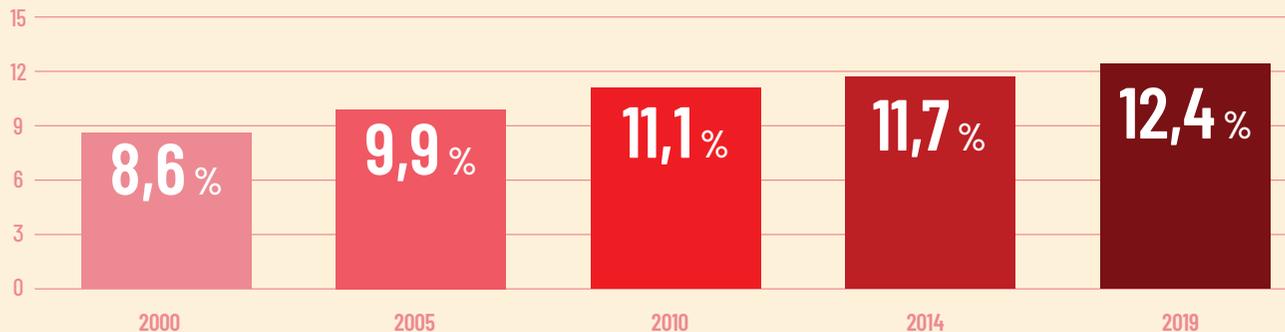
## Répartition du CA du groupe Fayat en 2019



**12,4 %**



Le nombre de femmes que compte le secteur du bâtiment dans ses effectifs totaux.



# Quelle est la contribution des constructeurs US dans leur économie nationale ?

La combinaison de la contribution directe, indirecte et induite de tous les fabricants d'équipements dans

l'économie américaine crée chaque année un « ripple effect » ou effet papillon dans toute l'économie

nationale. Cela comprend un impact économique lié à l'activité commerciale totale, à la valeur ajoutée totale au

PIB et au revenu du travail versé aux employés.

## Impact direct

## Impact indirect

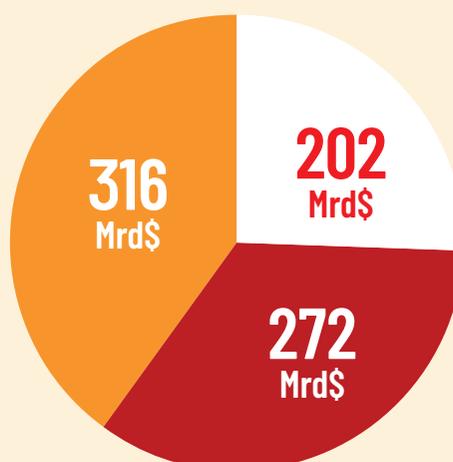
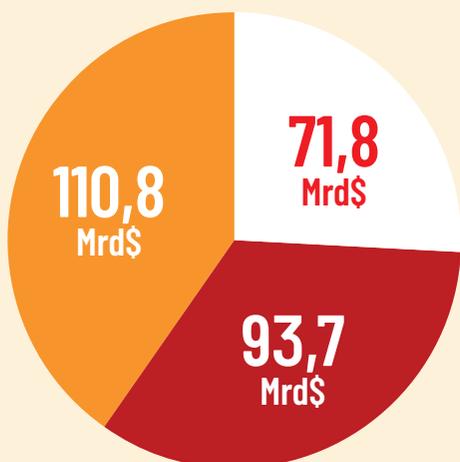
agriculture
  mine
  construction

CA par activité

**276** Mrd\$

Contribution au PIB

**790** Mrd\$

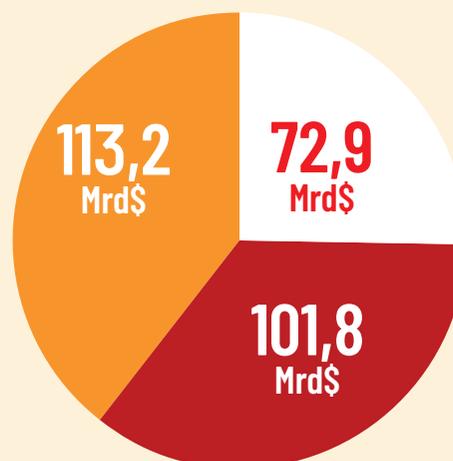
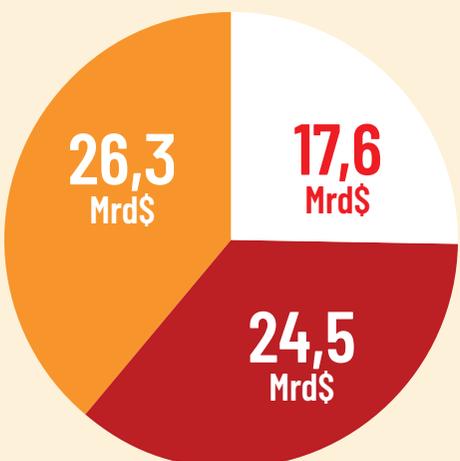


CA par activité

**68** Mrd\$

Contribution au PIB

**288** Mrd\$



sources : AEM

btp matériels

**Oui, je m'abonne**

sur [CONSTRUCTIONCAYOLA.COM](http://CONSTRUCTIONCAYOLA.COM)

## Une nouvelle pelle de 14 tonnes

Kobelco annonce l'arrivée de la SK140SRLC-7, une pelle de 14 tonnes de nouvelle génération établissant de nouvelles normes en termes d'utilisation, mais aussi en termes de confort de l'opérateur. Équipée d'un Diesel Isuzu de 2 999 cm<sup>3</sup> conforme au Stage V, la nouvelle Kobelco revendique une puissance accrue de 10 % par rapport à la génération précédente. Parallèlement, le nouveau système de commande hydraulique permet de réduire le temps de cycle de creusement de 10 % par rapport au modèle précédent. Fidèle à ses valeurs, Kobelco explique avoir conçu cette nouvelle pelle en se basant sur les retours des utilisateurs et a également axé son développement en insistant sur la sécurité et l'ergonomie de la machine.

### UN CONCENTRÉ D'AIDES À L'UTILISATION

La SK140SRLC-7 concentre tout un arsenal de commandes et d'aides à l'utilisation ultramodernes « comparables à celles des automobiles haut de gamme ». La pelle est notamment équipée d'un écran couleur de 10 pouces offrant à l'opérateur des informations sur l'état de la machine, les fonctions de celle-ci et des vues imprenables via trois caméras fournies en standard. Les fonctions du moniteur sont contrôlées par un cadran multifonction de type jog de dernière spécification également rétro-éclairé par LED pour une facilité d'utilisation.

En termes d'ergonomie, la nouvelle SK140SRLC-7 est



dotée d'un siège Grammer chauffant et à coussin d'air de marque Kobelco conçu pour incorporer le joystick et les accoudoirs en une seule unité. Le système de climatisation standard de la cabine a été révisé afin que l'air de refroidissement soit dirigé vers le torse supérieur de l'opérateur à partir de deux conduits placés à gauche et à droite à l'arrière de la cabine.

Enfin, le système intégré de réduction du bruit et de la poussière (iNDR) permet la réduction du bruit sur site et améliore la facilité d'entretien en permettant un accès facile au filtre à air, désormais monté devant le système de radiateur, ce qui réduit les temps d'arrêt d'entretien quotidien et l'utilisation d'outils supplémentaires pour nettoyer le filtre.

## Une chargeuse plus compacte

Après avoir présenté la WA475-10, Komatsu Europe a lancé une nouvelle chargeuse sur pneus plus compacte, la WA80M-8. Dotée d'un moteur Komatsu S4D98E-6VHA conforme au Stage V, cette machine de près de 6 tonnes est équipée en série d'une attache rapide hydraulique, de la cinématique Easy Fork et d'un grand nombre d'accessoires. Par ailleurs, en option, Komatsu offre une augmentation de vitesse de déplacement jusqu'à 40 km/h, ainsi que la climatisation et le système anti-tangage à

commande électronique. Avec un nettoyage nécessaire toutes les 6 000 heures, le filtre à particules diesel ne nécessite aucun entretien avant dix ans. La cabine inclinable permet toutes les opérations de maintenance rapidement et simplement. La batterie, le coupe-circuit général et les relais sont regroupés dans un même compartiment, ce qui facilite l'accès pour l'entretien du

système électrique. Comme pour de nombreux engins de la marque japonaise désormais, la chargeuse est aussi disponible avec le dispositif de télématique Komtrax qui permet notamment de consulter toutes les données vitales de la chargeuse sur un ordinateur ou une tablette.

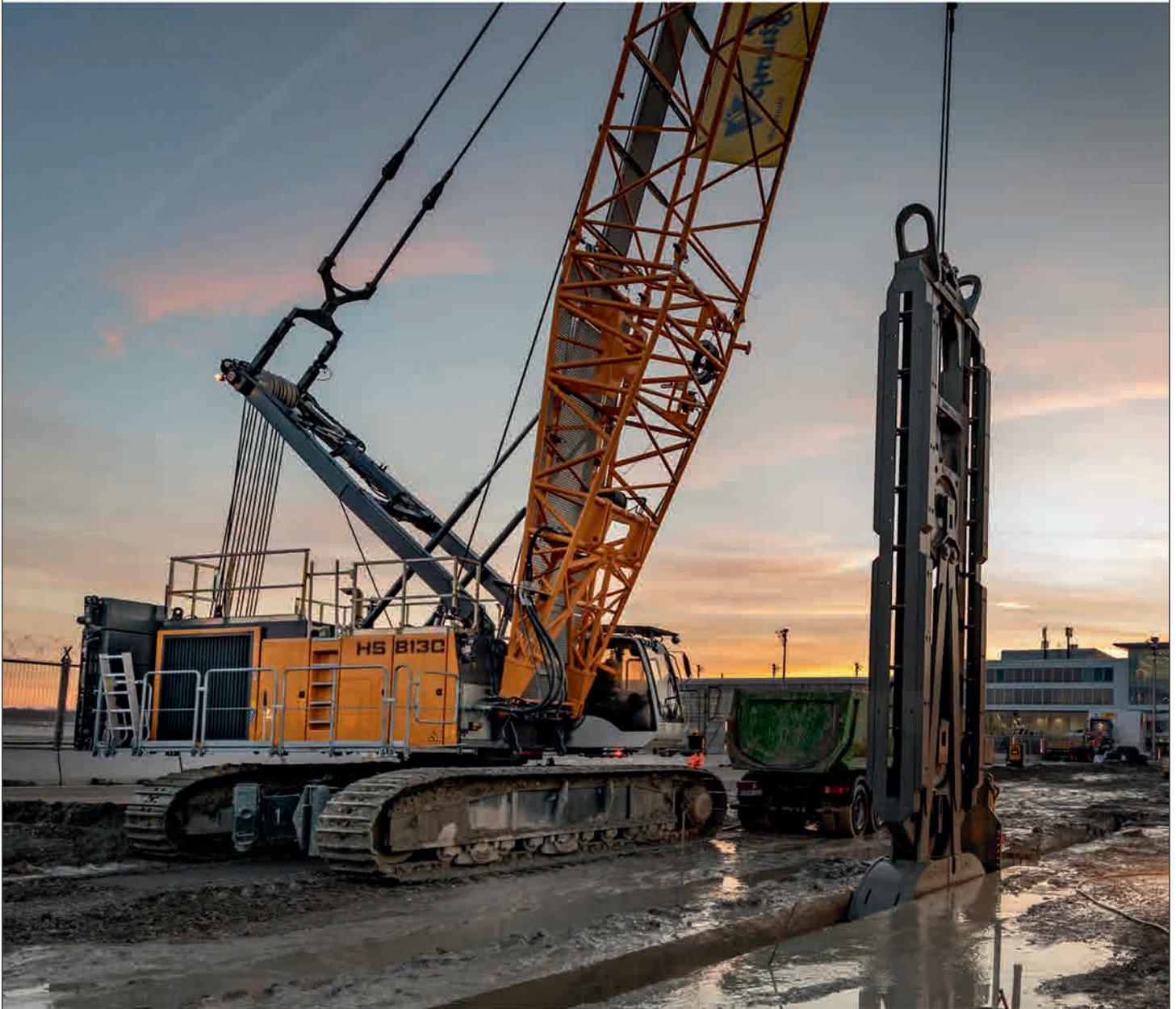


### STEELWRIST ET ROTOTILT

annoncent une initiative commune visant à parvenir à une interchangeabilité entre les outils de travail avec accouplements Hydrauliques Automatiques, conformes à la norme symétrique (type S). Alors que les coupleurs rapides entièrement automatiques ont de plus en plus la cote et que de plus en plus de fabricants lancent des solutions, la question de l'interchangeabilité entre les différents fabricants est devenue un vrai sujet. Cette alliance entre Rototilt et Steelwrist est basée sur les coupleurs rapides symétriques (type S). L'objectif principal de la norme symétrique a toujours été de garantir l'interchangeabilité entre les fabricants d'attaches rapides, de tiltrotateurs, de godets et d'outils de travail. Une des raisons de son succès est qu'il est ouvert et non contrôlé par un fabricant spécifique.

Vivre le progrès.

Liebherr  
sur le  Grand  
Paris



## Machines de fondations spéciales Liebherr

- Grande disponibilité et longue durée de vie de par la technologie de la machine
- Faibles émissions et grande efficacité grâce aux entraînements intelligents
- Confort de conduite grâce à un concept de commande innovant
- Outils de travail adaptés garantissant une excellente productivité
- Procédé de construction optimisé par une large consultation

Liebherr-Nenzing Equipements SAS  
Zone d'Activités - BP 80047  
68127 Niederhergheim  
Tel. : +33 3 89 86 33 33  
E-mail : [info.lpc@liebherr.com](mailto:info.lpc@liebherr.com)  
[www.facebook.com/LiebherrConstruction](http://www.facebook.com/LiebherrConstruction)  
[www.liebherr.com](http://www.liebherr.com)

**LIEBHERR**

## Mini-pelles : une nouvelle venue sur le segment des 6 tonnes

Caterpillar débarque à son tour sur le segment des mini-pelles de 6 tonnes avec la 306CR. Un modèle qui revendique une capacité de levage allant jusqu'à 3,55 t, sur un rayon de trois mètres. La 306CR est dotée d'un moteur Cat C2.4 turbo diesel d'une puissance de 41,7 kW et conforme au Stage V. Dotée d'une flèche orientable, avec un rayon de braquage très court, elle offre un encombrement arrière de 1,48 m, contrepoids compris, permettant de travailler à proximité d'obstacles. Les points d'entretien sont accessibles depuis le sol et les intervalles de graissage et la durée étendue de service des filtres écourtent les entretiens périodiques. Pour les utilisateurs les plus exigeants, la 306 CR peut être équipée en option d'un bras long et atteindre ainsi une profondeur d'excavation maximale de 4,11 m. À l'intérieur, Caterpillar a équipé sa mini-pelle du système Rops/tops renforçant la sécurité du conducteur et insiste sur le confort de l'opérateur avec le chauffage et la climatisation. En outre, la 306 CR est dotée d'un écran couleur LCD pour le paramétrage des préférences personnelles ainsi qu'un cadran de réglage pour la navigation et le mode Bluetooth.



## Une pelle globale

Volvo Construction Equipment (Volvo CE) lance une pelle de 90 tonnes équipée d'un moteur Stage V, et disponible partout dans le monde. La EC950F offre puissance et stabilité lorsqu'il s'agit de délivrer le maximum de capacité dans les applications les plus difficiles. Équipée d'un moteur Volvo D16 de 450 kW au couple élevé à bas régime, cette machine est conçue pour de la production à grande échelle. Le système hydraulique optimisé augmente la puissance de la pompe pour un fonctionnement rapide et en douceur, tandis que le système électro-hydraulique contrôle le débit à la demande et réduit les pertes internes dans le circuit hydraulique. Le mode ECO optimise le système hydraulique pour réduire les pertes de débit et de pression, tandis que le mode de travail intégré permet aux opérateurs de choisir le meilleur mode de travail pour la tâche à accomplir : les opérateurs ont le choix entre I (ralenti), F (fin), G (général), H (lourd) et P (puissance max).

La capacité du godet est élevée. Il peut être à usage général, à usage intensif et à usage extrême. Lorsque l'application est peu commune, Volvo peut proposer des accessoires sur mesure. Il existe des paramètres faisant intervenir jusqu'à 20 équipements différents. Question sécurité, une grande porte, des rampes de haute visibilité, des marches bien placées, ainsi que des plaques antidérapantes, sont les principales qualités de l'engin. Pour plus de visibilité, l'EC950F peut être équipée de caméras de recul et latérales, ou de Volvo Smart View, qui offre une vision à 360°. Enfin, la protection de la structure de la pelle est assurée par une flèche et un bras robustes, un châssis solide, des protections au niveau de l'attache du godet, etc. Pour une durée de vie prolongée de ce dernier, Volvo propose une gamme de pièces d'usure comprenant des segments, des couteaux latéraux, des haubans et des dents.

**LA MANITOWOC MLC150-1** est la dernière-née de la gamme de grues sur chenilles du constructeur et l'une des six nouveautés qui seront présentées cette année. Imaginée sur le modèle de la MLC100-1, elle affiche une capacité de 150 t et une série de nouvelles fonctionnalités. Elle a été conçue pour répondre aux besoins des

clients désirant une grue à chenilles compacte et maniable, dotée d'une courbe de charge de grande capacité et facile à transporter. Elle est pourvue d'une flèche de 78 m, une flèche fixe de 24 m d'une capacité de 27 t est aussi disponible, ainsi qu'une flèche relevable de 52 m d'une capacité de 46 t en option. L'assemblage de cette nouvelle

grue est également plus rapide que celui des modèles précédents. La poulie intégrée au pied de flèche permet un montage automatisé ; elle est équipée de câble à douille cylindrique et d'un contrepoids sur portique qui réduit le nombre de composants.



SOUTH HALL 4  
BOOTH S84600

KOHLERPOWER.COM

# ~~AVOID~~ ATTACK



It's time to defeat downtime. Our new KDI engines are loaded with maximum power and torque, **so you never have to stop.** They're also ultra compact and equipped with KOHLER® Flex technology — a suite of integrated engine systems that allows you to meet every emission standard on earth, including Stage V. The future of power is here. **BE UNSTOPPABLE.**

**KOHLER®**  
IN POWER. SINCE 1920.

## La DX380LC-7 de 40 tonnes pour compléter la gamme

Doosan ajoute un nouveau modèle à son offre avec la DX380LC-7. Propulsée par un moteur diesel Scania DC09 Stage V, développant 240 kW à 1800 tr/min, la pelle dispose de quatre modes de puissance sur les trois machines de la gamme (P+, P, S ou E) dans le mode de travail simple effet comme dans le mode double effet. Comme la pelle sur chenilles DX350LC-7, la DX380LC-7 propose la technologie innovante D-ECOPOWER qui permet de bénéficier d'une meilleure productivité, d'une consommation de

carburant réduite ainsi que de commandes plus souples. La technologie D-ECOPOWER repose sur une pompe à régulation de pression électronique avec un système hydraulique à centre fermé, gage d'un gain de productivité de 26 % et d'une réduction de la consommation de carburant pouvant atteindre 12 %, selon le mode sélectionné. Le système D-ECOPOWER utilise neuf capteurs qui détectent le débit d'huile hydraulique requis pour réaliser une tâche donnée de manière à doser avec

précision le débit d'huile plutôt que de fournir en continu une quantité fixe d'huile forcée à travers le système. La nouvelle cabine de la DX380LC-7 possède un nouveau siège de haute qualité et propose de série une quantité impressionnante d'équipements (écran LCD couleur de 8» à commande tactile, système stéréo intégré à l'écran tactile, système à démarrage sans clé, etc.). En équipement standard, le système de caméras à 360° offre une visibilité panoramique complète autour de la machine.



## Partenariat stratégique

JLG annonce un accord de partenariat de 10 ans avec Ausa pour la fabrication et la production d'un nouveau chariot télescopique : le SkyTrak Ultra Compact 3010. Destiné aux paysagistes, artisans, petits travaux industriels et autres applications agricoles, le télescopique affiche un poids opérationnel de 2 404 kg et délivre une capacité de charge de 1 224 kg pour une hauteur de levage de 4 m. Son poids léger lui permet d'être facilement transporté sur remorque. Doté de quatre roues motrices, d'une direction arrière à

deux roues, d'un système d'entraînement hydrostatique et de deux options d'attelage, il est alimenté par un moteur diesel Kubota V-1505 de 30,8 ch. Le SkyTrak 3013 se veut une solution de manutention de premier ordre pour le transport de matériaux dans de petits espaces. Par rapport aux skid steers, il offre une meilleure portée sur camions et remorques, et une meilleure hauteur de levage pour intervenir sur les bâtiments d'un étage ou charger des camions à benne. La cabine est par ailleurs spacieuse et l'emplacement de la flèche permet à

l'opérateur une vue à 360°. « Ce partenariat entre Ausa et JLG, deux leaders mondiaux du télescopique, répond à un besoin sur le marché nord-américain », explique Ramon Carbonell, PDG d'AUSA. Le SkyTrak 3013 sera disponible

avec une foule d'options, dont une cabine ouverte ou fermée, un équipement pour températures froides, un éclairage de travail, une attache rapide, plusieurs types de pneus...





**YANMAR**

# COMPACT

ET

## PLUS ENCORE



### Best performance by your side.

Depuis 1912, Yanmar continue de dépasser les attentes des opérateurs en développant des produits et des services de qualité supérieure. Construction, paysagisme, démolition, génie civil ou travaux de terrassement, nous fournirons la solution adaptée pour chaque application de chantier. Notre gamme complète d'équipements compacts de construction comprend des mini et micro pelles, pelles sur pneus, chargeuses et camions conçus dans un esprit d'efficacité et de performance.



CONSTRUCTION



PAYSAGISME



GÉNIE CIVIL



DÉMOLITION

[www.yanmarconstruction.fr](http://www.yanmarconstruction.fr)

## Toujours plus haut

Avec le lancement du télescopique 50.18, la gamme Icarus de ajoute un troisième modèle de grande hauteur après les 40.14 et 40.17. Il est l'une des deux machines du marché à pouvoir lever 5 tonnes à 18 mètres. En outre, ce nouveau modèle peut lever une palette de matériaux d'environ 1,4 t à une portée de 11,5 m en avant (abaque de charge ci-joint), idéal pour pouvoir lever des palettes de parpaing à des endroits inaccessibles.

Par ailleurs, le 50.18 dispose aussi d'un débit hydraulique de 140 l/min permettant d'améliorer la rapidité des temps de cycle (13 secondes pour le levage, 9 secondes pour la descente, 19 secondes pour le télescopage) et de monter rapidement une charge en hauteur. L'Icarus 50.18 réalise ainsi l'un des meilleurs temps de cycle de la catégorie des 17 à 18 m en châssis fixe.

Le 50.18 est équipé d'une transmission hydrostatique permettant d'être plus précis et souple lors des travaux de levage en hauteur. La machine sera distribuée avec une panoplie d'accessoires comme une nacelle extensible, un treuil de 4 t et une potence pouvant lever jusqu'à 2 t de charges.

Enfin, Dieci profite de la sortie de ce nouveau télescopique pour remplacer la gâchette de sécurité du joystick de commande par un capteur de main présente sur le joystick. Le seul contact de la main sur le joystick permet de déclencher les mouvements de bras. Ce joystick sera présent sur l'ensemble de la gamme BTP du constructeur.



## Une nouvelle née

Genie officialise le lancement d'une nouvelle nacelle télescopique dans le monde entier : la S-60 J. Les premières livraisons débuteront en juin 2020 en région EMEAR (Europe, Moyen-Orient, Afrique et Russie). Taillée pour des applications en hauteur sur les chantiers de construction générale ou des tâches de maintenance, d'inspection et de peinture, la nacelle télescopique Genie S-60 J offre une capacité de charge sans restriction de 300 kg. Elle arbore un pendulaire de 1,8 m,

un faible poids opérationnel de 7 550 kg, un châssis compact, une hauteur de travail de 20,5 m, une portée horizontale de 12,3 m et une garde au sol de 56,4 cm pour franchir les obstacles. La Genie S-60 J se pose en complément de la très populaire Genie S-65 XC. Conçue pour la performance, elle est équipée de série du système breveté d'essieu oscillant actif, de pneus tout-terrain gonflés mousse et d'un moteur diesel Kubota D1105 (compatible Stage V) développant 17,8 kW.

**EN 1990, STIG ENGSTRÖM** a fondé la société Engcon. Trente ans plus tard, le spécialiste des tiltrotateurs et des attaches rapides réalise un chiffre d'affaires supérieur à 94 millions d'euros. C'est dans son village de Lidsjöberg, au nord de la Suède, que Stig Engström a commencé à fabriquer des prototypes testés chez des

entrepreneurs locaux. Aujourd'hui, Engcon possède son siège social, une usine et une société commerciale en Suède. Mais il est aussi présent en Pologne avec une usine et en Finlande, au Danemark, en Angleterre, en Hollande, en Belgique, en France et en Allemagne avec ses sociétés commerciales.

À l'échelle internationale, il peut aussi compter sur des filiales aux USA et Australie. Il prévoit de s'installer en Corée et sur d'autres marchés. L'Autriche, la Suisse, les Pays baltes, l'Espagne et l'Italie sont traités par la société commerciale internationale.

# BATI AVENUE

PARTENAIRE DE VOS CHANTIERS

Votre **SPÉCIALISTE EN LIGNE**  
de l'OUTILLAGE PROFESSIONNEL  
et du MATÉRIEL BTP

Toutes les plus  
**GRANDES MARQUES**  
au meilleur prix du web



ÉLECTROPORTATIF



ÉLÉVATION



MATÉRIEL TP



OUTILLAGE



SIGNALÉTIQUE



EPI



OUTILS DE JARDIN



Commandez en ligne sur **bati-avenue.com**



5000 RÉFÉRENCES  
en stock permanent



LIVRAISON 24H  
sur votre chantier



LIVRAISON GRATUITE  
dès 250€ d'achat



PAIEMENT 3x ou 4x  
sans frais



TRUSTPILOT  
4.3/5 sur 4131 avis

**BATI AVENUE - 02 28 85 37 40**

9 rue du champs de l'Etang - Vendéopôle de la Mongie - 85140 Sainte-Florence

## Le groupe Fayat conforte ses positions

« Les bonnes performances opérationnelles et financières du groupe Fayat en 2019 confortent sa position de premier groupe français indépendant de construction et de leader mondial du matériel routier », explique le groupe. En effet, le groupe a réalisé un CA de 4,6 milliards d'euros en 2019 en progression de 5,2 %. En outre, le résultat net du groupe s'élève à 102 millions d'euros (+19 %).

### FORTE POSITION INTERNATIONALE...

Si dans l'Hexagone, le groupe réalise 63 % de son chiffre d'affaires total (2,9 milliards d'euros), il est à noter que celui-ci dispose désormais d'un solide ancrage international puisque le groupe a généré un CA de 1,7 milliard d'euros à l'export. En effet, le groupe

Fayat est aujourd'hui présent dans 170 pays où 39 % de son effectif total (22 150 collaborateurs) est réparti.

### ... ET CROISSANCE EXTERNE FRANÇAISE

Outre ces résultats et cette dimension internationale, le groupe Fayat a également poursuivi ses opérations de croissance externe et en particulier en France. En effet, le groupe a acquis en février dernier 95 % des activités françaises de l'entreprise Moulin BTP permettant à Razel-Bec de poursuivre sa stratégie de renforcement du maillage territorial avec 2 nouvelles agences de travaux publics situées à Bourgoin-Jallieu et Brignoud. Par ailleurs, en septembre dernier, le groupe a également repris l'entreprise Fouchard dans la division Energie Services, spécialisée dans la

conception et l'installation de systèmes de génie climatique. Située à Coutances, elle réalise un chiffre d'affaires de plus de 37 M€ et emploie près de 270 collaborateurs. Enfin, les entreprises

Arnaudeau CM et Ouest Structures Métalliques sont venues élargir l'offre de la division Métal du groupe en termes de produits et de maillage géographique.



## Des nouvelles garanties

Bobcat apporte des améliorations à sa garantie usine standard et à son extension de garantie Protection Plus. La garantie constructeur standard pour les chargeuses compactes, les chargeuses compactes sur

chenilles, les chargeuses à quatre roues directrices, les chargeuses-pelleteuses et les mini-pelles Bobcat, passe désormais à 2 ans, tandis que la garantie Protection Plus peut être prolongée jusqu'à 5 ans. Tous les télescopiques et chargeurs télescopiques conserveront leur garantie standard de 3 ans. La première amélioration concerne une extension de la période de garantie standard des pelles, chargeuses et chargeuses-pelleteuses Bobcat vendues après le 1er janvier 2020, qui bénéficieront désormais d'une garantie standard de 24 mois/2 000 heures. Par ailleurs, Bobcat augmente également la période de garantie standard des pièces détachées vendues après le 1er janvier 2020, qui passe désormais à 12 mois/1 000 heures. Les offres d'extension de garantie font également l'objet d'une amélioration. L'offre Protection Plus de Bobcat étend désormais la garantie standard jusqu'à 5 ans et/ou 6 000 heures.

**LE CHINOIS SDLG** lance une nouvelle niveleuse, la G9290. D'un poids de 22,9 t et dotée d'une lame de 14 pouces de large en standard, elle se veut robuste et efficace pour les travaux intensifs. Cette machine à la conception robuste (qui s'inspire des G9138, G9190 VHP et G9220 VHP) se destine à l'entretien des routes d'accès aux mines, aux projets d'infrastructures. Le moteur diesel SD130B Stage II d'une puissance de 211 kW bénéficie de la technologie VHP (variable horse power) en standard. La transmission HTE840S, spécialement conçue pour les niveleuses de Volvo, dispose de 8 vitesses avant et 4 arrière, toutes avec changement de vitesse automatique. La G9290 bénéficie d'une lame mobile contrôlée depuis la cabine, grâce au système SDLG. La barre de verrouillage hydraulique comporte 7 positions pour permettre le positionnement de la lame d'une position verticale de 90° des deux côtés de la niveleuse à un angle de nettoyage de fossé de 21° vers le bas.



A WIRTGEN GROUP COMPANY



# Le finisseur de l'avenir !

VÖGELE SUPER 1800-3i SprayJet



## POINTS FORTS TECHNOLOGIQUES

- > Finisseur à rampe intégrée unique au monde destiné à la pose de couches minces et à la pose classique de couches de liaison et de roulement
- > Doté des points forts de la génération « Tiret 3 » : « VÖGELE EcoPlus », « AutoSet Plus » et « PaveDock Assistant »
- > Système de conduite ultramoderne ErgoPlus 3 pour le finisseur et le module de répannage
- > Largeur de répannage jusqu'à 6 m
- > Dosage de répannage précis dans une plage de 0,3 à 1,6 kg/m<sup>2</sup>
- > Fonctions automatiques pour la préparation et le nettoyage du module de répannage et pour le processus de répannage avec les fonctions confort de début et fin de chantier

**PREMIUM**  
LINE

> [www.voegele.info](http://www.voegele.info)

WIRTGEN FRANCE SAS · T: +33 1 30 18 95 95 · E-mail: [contact.france@wirtgen-group.com](mailto:contact.france@wirtgen-group.com)

## Kobelco voit triple !

On a rarement vu cela. En l'espace de quelques semaines, le constructeur japonais s'est assuré les services de Neomat, Comet et GSM, soit trois nominations qui viennent renforcer le maillage de la marque dans toute l'Ile-de-France et une grande partie de la région PACA.

« C'était le maillon manquant à notre dispositif territorial, nous nous devons au regard de nos objectifs de couvrir ce secteur stratégique qu'est notamment l'Ile-de-France », expliquait par ces mots Jean-Philippe Delion, Business Manager Kobelco, la nomination de Neomat fin janvier, ravi de pouvoir annoncer la nomination d'un distributeur pour l'Ile-de-France et l'Oise (60). Mais ce n'était pas tout puisque quelques semaines plus tard, nous apprenions en effet que le réseau se renforçait à nouveau avec la nomination de Comet Loc pour les départements du Var (83) et des Alpes-Maritimes (06). Celui-ci, dirigé par Frédéric Leysieux, distributeur Case et loueur de matériels TP et agricole à Cannet-les-Maures (83), a en effet décidé de représenter la marque sur son territoire historique.

### 18 CONCESSIONNAIRES POUR 53 AGENCES

Parallèlement et quelques jours plus tard, c'est un troisième concessionnaire qui rejoignait le réseau Kobelco en la personne de Gap Sud Mécanique, dirigé par Gérard Perrier, pour le territoire des Alpes-de-Haute-Provence (04) et des Hautes-Alpes (05). Le développement du réseau Kobelco en France se poursuit à vitesse grand V puisqu'il s'appuie aujourd'hui sur 18 concessionnaires pour un total de 53 agences sur l'ensemble du territoire hexagonal. Un développement qui vient soutenir les grandes ambitions de Kobelco en France qui s'est fixé comme objectif de devenir numéro 2 du marché national sur le matériel lourd dès cette année et numéro 1 à horizon 2024.



### LES AMBITIONS DE VOLVO TRUCKS

Alors qu'un nouveau site du groupe Brochard a ouvert près de Moulins (03) en décembre, portant le réseau Volvo Trucks à 115 points de service, Laurent d'Arnal, directeur commercial du constructeur, nous a confié vouloir accroître le réseau,

notamment avec l'ouverture d'un nouveau site à Amiens (80). Outre l'ouverture de celui du groupe Brochard à Toulon-sur-Allier, près de Moulins (03), juste avant Noël, plusieurs sites du réseau Volvo Trucks ont été rénovés, comme à Bourg-en-Bresse (01) ou à Caen (14).



## Hidromek : « Le réseau ? La colonne vertébrale du développement »

En volume, Hidromek a écoulé un peu moins d'une centaine d'unités sur le dernier exercice. Si cela semble peu, le constructeur turc a néanmoins doublé son volume en 2019 tout en triplant son chiffre d'affaires. « C'est une belle satisfaction pour une marque émergente comme la nôtre », se réjouit ainsi Hervé Doll, responsable du réseau Hidromek pour l'Hexagone. Longtemps considéré comme un spécialiste du tractopelle, matériel qui pesait jusqu'à 50 % des ventes, Hidromek a aussi fait évoluer son offre en proposant pelles sur chenilles (de 14, 20, 30, 37 et 50 tonnes) et sur pneus (de 14 à 20 tonnes) et autres chargeuses dont la HMK 640 WL. Aujourd'hui, ces matériels constituent même 90 % du mix total du constructeur en France. Et Hidromek de vouloir étoffer son offre à court et moyen terme : « Après avoir lancé la HMK 145 LC short radius, nous commercialiserons la 20 tonnes également en short radius ou encore une gamme de 6 à 10 tonnes de pelles à pneus et à chenilles », précise Hervé Doll qui table sur une nouvelle croissance « de l'ordre de 20 à 25 % en 2020 ». Parallèlement, le responsable va également s'atteler à développer le réseau de distribution.

### DES NOMINATIONS EN COURS

Aujourd'hui constitué de 19 concessionnaires, le réseau français d'Hidromek est amené à évoluer. « Je souhaite que celui-ci soit mieux structuré, plus pérenne, plus solide et qu'il soit en mesure d'avoir les meilleures capacités de développement possible », prévient Hervé Doll qui parle aussi d'« harmonisation entre les investisseurs ». S'il n'exclut pas quelques départs, le responsable a d'ores et déjà ciblé quelques « open points » dont la région Centre (Bourges), la région toulousaine ou encore, la région PACA, susceptibles d'être couvertes à moyen terme. « C'est une nécessité de pouvoir compter sur un réseau établi. Car je reste persuadé que pour une marque comme la nôtre, le réseau est la colonne vertébrale du développement », affirme Hervé Doll.

T.M.



## Lacampagne (Groupe Payant) distribue les dumpers Thwaites

Lacampagne, société du Groupe Payant rayonnant sur le Sud-Ouest, distribue à présent la gamme de dumpers Thwaites de 1 à 9 tonnes, une marque devenue incontournable dans la catégorie des mini tombereaux articulés. Ces engins reconnus robustes et dotés d'une bonne stabilité sur les chantiers sont aussi ergonomiques pour le chauffeur. Ils sont par ailleurs tous équipés de 4 roues motrices. Les intéressés pourront s'offrir les services des tombereaux Thwaites dans les agences Lacampagne situées à Portet-sur-Garonne (31) et à Lons (64).

**LIUGONG VIENT D'OUVRIRE UNE NOUVELLE FILIALE À JAKARTA, EN INDONÉSIE.** Il s'agit de sa 13e filiale dans le monde. Une opération qui lui permet de renforcer sa présence en région Asie-Pacifique. C'est en 2003 que LiuGong a entrepris de structurer son réseau commercial dans le monde. Il compte aujourd'hui plus de 300 distributeurs couvrant plus de 100 pays et régions. Il dispose de 13 filiales à l'étranger, implantées en Afrique du Sud, au Brésil, aux Émirats arabes unis, aux Pays-Bas, en Inde, en Pologne, à Singapour, en Russie, à Hong Kong, aux États-Unis, au Mexique, au Royaume-Uni, et plus récemment, en Indonésie. Neuf centres de distribution de pièces parachèvent le tableau. L'Indonésie, à la jonction de l'océan Pacifique et de l'océan Indien, est une étape importante le long de la Route de la soie marine. C'est également le plus grand pays de la région Asie-Pacifique en termes de population et de PIB. Ce dernier a d'ailleurs augmenté de 5 % depuis 2016. Les projets ne manquent pas dans les domaines des infrastructures, du forestier et des mines. « *Nous allons monter une équipe locale spécialisée, et plancher sur un site mêlant R&D, production, et SAV* », promet Chen Hao, président de LiuGong Asia Pacific. Les installations actuelles de PT LiuGong Machinery Indonesia se concentreront sur les ventes, le support au client, les pièces détachées et le marketing.

 **OilQuick®**  
Automatic quick coupler systems

Ce n'est pas une copie, c'est:

# L'ORIGINALE!

OilQuick - Le système original d'attache rapide tout automatique le plus répandu avec plus de 30 000 systèmes vendus dans le monde !

Il y a 27 ans, nous avons eu une idée, nous l'avons concrétisée et c'est ainsi qu'est né le système original d'attache rapide entièrement automatique OilQuick.

Ces derniers temps, des copies ont fait leur apparition, se qualifiant de nouveaux produits révolutionnaires. Certaines de ces copies prétendent également être compatibles avec l'originale OilQuick, mais c'est totalement faux !

C'est notre idée originale et notre technologie. Et comme chacun le sait : l'expérience fait la différence !

Fiabilité, haute qualité, sécurité et service, voilà ce que nous offrons mieux que quiconque. Lorsque vous choisissez OilQuick, vous pouvez vous attendre à une collaboration sans problème pendant de nombreuses années.

Follow us



[www.oilquick.com](http://www.oilquick.com)

**btp** matériels

**Oui, je m'abonne**

sur [CONSTRUCTIONCAYOLA.COM](http://CONSTRUCTIONCAYOLA.COM)

## Les concessionnaires Volvo unis pour la formation

Kléber Malécot, Payant, Sodimat ou V2V ainsi que Volvo CE, sont tous associés pour proposer sur plusieurs sessions, des formations de mécanicien et de réparateur d'engins TP. Avec à la clé, des propositions de CDI...  
« Le recrutement est une étape essentielle pour construire notre futur commun. La richesse de notre société est fondée sur la diversité de ses équipes. Nous travaillons avec énergie, passion et respect de l'individu », explique Volvo CE sur sa page Internet pour rappeler les opportunités de carrière existantes au sein de l'univers du constructeur suédois et l'importance de densifier ses effectifs. C'est dans ce cadre que la filiale

française ainsi que quelques-uns de ses distributeurs parmi lesquels, Kléber Malécot, Payant, Sodimat ou V2V, proposent en leur sein la mise en place de formations de mécanicien et de réparateur d'engins TP. Les différentes sessions sont prévues à compter du 14 avril prochain et se dérouleront sur 14 semaines au sein du Centre Isaac de l'Étoile, à Poitiers (86). À l'issue de cette formation, un titre du ministère du travail « Mécanicien réparateur de chantier et de manutention » sera délivré. Enfin, les jeunes formés se verront offrir un contrat de professionnalisation de 12 mois avec la possibilité d'un CDI.



## Axyom ajoute une nouvelle carte

Anciennement Régis BTP et rebaptisé Axyom fin septembre, le groupe de distribution vient d'être nommé concessionnaire Potain par Manitowoc Cranes. C'est le 13<sup>e</sup> distributeur du réseau dans l'Hexagone. Basé en Normandie, le groupe Axyom élargit ainsi son offre à ses clients en intégrant les gammes de grues à montage automatisé Potain Igo, Igo T et Hup. D'ailleurs, la première Igo M14 sera livrée à Axyom début 2020.

### 13 DISTRIBUTEURS

« Nous avons de nombreux clients dans le secteur de la construction, et la gamme à montage automatique Potain répondra parfaitement à leurs besoins. Nous savons qu'ils seront bien reçus sur le marché », a expliqué Jean-Baptiste Dubois, directeur général d'Axyom.

Axyom dispose d'un fort maillage dans le quart nord-ouest de la France et notamment en Normandie (Ifs, Rouen ou Beauvais) et s'appuie sur une équipe de près de 50 personnes, dont un service après-vente de qualité et des techniciens expérimentés. Grâce à ce nouveau partenariat de distribution, Manitowoc dispose désormais d'un réseau dynamique de 13 distributeurs en France.

**FALCON EQUIPMENT**, l'un des principaux distributeurs de solutions de levage dans l'ouest canadien, rejoint le réseau de concessionnaires indépendants de Palfinger en Amérique du Nord. Basé près de Vancouver, en Colombie-Britannique, Falcon Equipment existe depuis 1988. La société opère dans tout le pays avec cinq points de vente,

des camions de service mobiles et du personnel commercial itinérant. Il est désormais distributeur Palfinger dans l'Ouest canadien. Falcon Equipment distribuera les grues auxiliaires, forestières, et de recyclage, les nacelles automotrices et montées sur VL, les systèmes ferroviaires et les plateformes d'élévation de Palfinger. Le partenariat couvrira les quatre

provinces canadiennes de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, du Manitoba et de la Saskatchewan ainsi que le territoire du Yukon. Ce nouveau concessionnaire doit permettre de booster les activités de Palfinger en Amérique du Nord, qui représente en 2018 plus de 20 % du chiffre d'affaires.



## Van de Velde distingué !

Concessionnaire Volvo CE, le groupe Van de Velde a été primé par le constructeur pour sa politique sécurité et les résultats obtenus en la matière l'an passé.

La direction générale de Volvo Construction Equipment a choisi le Groupe V2V sur l'ensemble des dealers Volvo CE de la zone EMEA (Europe, Moyen-Orient, Afrique), comme le distributeur ayant la meilleure politique Sécurité et les résultats les plus

probants de la profession en 2019. « Une vraie reconnaissance de nos efforts et de notre implication. Un immense bravo à nos équipes ! Ce prix légitime notre stratégie qui place la sécurité comme enjeu prioritaire. Ensemble, continuons d'être attentifs et moteurs de la sécurité au quotidien », a commenté le groupe sur un célèbre réseau social professionnel.

T.M.

TEREX FINLAY développe son réseau de concessionnaires en Amérique du Nord avec High Ground Equipment désormais autorisé à proposer à la vente la gamme complète d'équipements de concassage, de criblage et de transport du constructeur à travers toute la Nouvelle-Angleterre.

Le concessionnaire, basé dans les installations de Terex au New Hampshire, offrira également les services associés, pièces de rechange incluses, ainsi que des prestations de location.

Déjà distributeur Terex CBI et Terex Ecotec en Nouvelle-Angleterre, High Ground Equipment est dirigé par Art Murphy, récemment nommé directeur des ventes et du marketing pour Terex Environmental Equipment en Amérique du Nord et du Sud.

## RENFORCER LES INFRASTRUCTURES POUR LA GÉNÉRATION FUTURE.



### OPTIMISEZ VOTRE INVESTISSEMENT

Quels sont les points communs entre la plus petite plaque vibrante Ammann, la plus grande centrale d'enrobés et les produits intermédiaires ?

- L'innovation, qui booste la productivité et l'efficacité pour, améliorer le résultat final ;
- Des pièces de rechange et des composants pour optimiser la durée de vie et maximiser votre investissement ;
- L'engagement d'une entreprise familiale qui prospère dans l'industrie de la construction depuis 150 ans et qui tient ses engagements en continuant à anticiper les besoins de ses clients.

Ammann France SAS, 31 Rue de Valenciennes, ZI Les Petites Haies, 94048 Créteil Cedex, Tél. +33 1 45 17 08 88, Fax +33 1 45 17 08 90, info.afr@ammann.com  
Pour plus d'informations sur les produits et services, veuillez consulter le site : [www.ammann.com](http://www.ammann.com)  
GMP-2249-00-FR | © Ammann Group

# AMMANN

btp matériels

Oui, je m'abonne

sur [CONSTRUCTIONCAYOLA.COM](http://CONSTRUCTIONCAYOLA.COM)

## Smet Location enrichit son offre

Spécialement conçu pour le recyclage et la valorisation des déchets du BTP, le nouveau concasseur à mâchoires sur chenilles de 19,5 t, le Roco R9R, est désormais disponible chez Smet Location. Fonctionnant avec un moteur électrique pour plus de discrétion en centre de recyclage et pour mieux respecter l'environnement, il se veut résistant pour le concassage quotidien de roches, de briques, ou encore, de blocs de béton, puisqu'une tôle cinteuse en fer permet de dégager sous la mâchoire les matériaux ferreux indésirables. Équipé d'une double alimentation, il peut également bénéficier de nombreuses options, parmi lesquelles figurent un concassage inversé ou un pré-crible.



## L'Ironhand chez Loxam

Depuis juin 2019, Bioservo, le groupe Eiffage et Loxam, ont mené un travail collectif afin d'évaluer le potentiel de location d'Ironhand sur le marché français. L'Hexagone présenterait le taux d'adoption le plus élevé de mise en œuvre des nouvelles technologies telles que les exosquelettes. Quelques mois après, avec la signature de ce contrat de

location exclusif, Loxam s'apprête à proposer à la location le gant bionique, via l'ensemble de ses agences, dans les douze métropoles : Paris, Marseille, Lyon, Toulouse, Nice, Nantes, Strasbourg, Montpellier, Bordeaux, Lille, Rennes et Reims. « La prévention des risques est au cœur des préoccupations de

Loxam, affirme Stéphane Hénon, directeur général. C'est pourquoi nous mettons en place de nombreuses actions en faveur de la prévention sur les chantiers et proposons des solutions à la location qui contribuent à améliorer la sécurité dans l'environnement de travail. » Pour rappel, le gant Ironhand permet d'amplifier la force naturelle de la main tout en réduisant les efforts afin de prévenir certains troubles musculo-squelettiques liés aux travaux pénibles.



## Changement d'actionnaire au sein d'Accès Industrie

Equistone a conclu l'acquisition d'Accès Industrie auprès de Parquest Capital, actionnaire majoritaire, accompagné du Management, de Crédit Mutuel Equity et d'Irdis Soridex Gestion. Les nouveaux actionnaires veulent aujourd'hui accélérer la stratégie de croissance du loueur de nacelles et de chariots télescopiques.

À travers cette opération, Equistone devient l'actionnaire majoritaire d'Accès Industrie aux côtés du Management, avec pour ambition de permettre à l'équipe en place, emmenée par Eric Lacombe et Pascal Meynard, d'accélérer sa stratégie de croissance.

Cette opération sera également l'occasion d'élargir davantage le capital de la société à ses collaborateurs, après une première association capitalistique sous l'égide de Parquest Capital. En effet, en 2017, Accès Industrie a fait l'objet d'une opération de MBO (et de retrait de cote) montée par Parquest Capital, qui a permis à une soixantaine de managers de devenir actionnaires du Groupe. Basé à Tonneins (47) et Bordeaux (33), fort d'un réseau national de 35 agences et d'un parc de plus de 7 700 machines, Accès Industrie est le premier acteur indépendant de location

de nacelles élévatrices et de chariots télescopiques. Pionnier en France avec plus de 20 ans d'expérience et une approche fondée sur l'excellence du service, la proximité, la réactivité et une expertise technique unique dans son secteur, Accès Industrie est historiquement positionné sur la location courte durée à destination des métiers du bâtiment.

Sous l'impulsion de Parquest Capital, la société a pu accélérer son développement en investissant à la fois fortement dans son parc et dans son réseau (ouvertures de deux nouvelles agences à Lille et Paris Sud), et également dans l'élargissement de son offre commerciale. Le Groupe a ainsi pénétré le segment de la location longue durée à destination d'une clientèle industrielle, notamment grâce à une stratégie de croissance externe réussie. La combinaison de ces initiatives aura permis au groupe de faire passer son CA de 53 M€ en 2016, à 91 M en 2019.

« C'est une étape très importante, qui nous permet de nous donner du temps et des moyens supplémentaires afin de continuer à déployer notre stratégie de croissance », a déclaré Eric Lacombe Président du Groupe Accès Industrie.



## IRE : la barre des 60 loueurs franchise

La 5<sup>e</sup> édition de l'International Rental Exhibition (IRE) affiche un taux de réservation de 25 % plus élevé que l'édition 2017, et ce, quelques mois avant l'ouverture programmée le 9 juin 2020 qui se déroulera à Maastricht (normalement, NDLE). Plus de 60 entreprises - représentant plus de 65 marques - ont répondu présent. Ces fournisseurs exposeront aux côtés des 105 entreprises annoncées exposantes à l'APEX, qui se tiendra concomitamment.

L'IRE se déroulera en parallèle de la convention annuelle de l'Association européenne de location (ERA) et du dîner de gala des European Rental Awards. Le salon IRE qui s'adresse avant tout aux sociétés de location d'équipements de construction, mettra un accent particulier sur le nombre croissant de machines alimentées par batterie. « Les fournisseurs présents sur le salon dévoileront les nombreuses machines électriques qu'ils développent pour leurs clients. Ce rendez-vous, généralement dédié aux machines et équipements compacts, est l'endroit idéal pour découvrir de nombreuses machines électriques », souligne Tony Kenter, directeur général de I.PI.



## Nouvelle agence pour Locarmor

Le spécialiste breton de la location vient d'ouvrir une nouvelle agence à Pont-L'Abbé dans le Finistère. Entre ouverture de nouveaux sites et relocalisations d'agences, Locarmor prend soin de son maillage territorial.

Les dirigeants de Locarmor, Yannick Crenn et François Bouché, avaient prévu : 2020, année du cinquantenaire de l'entreprise, sera encore celle du développement. Après avoir ouvert une nouvelle agence en octobre dernier à Locminé (56), le numéro 1 de la location d'engins de TP en Bretagne

devrait très bientôt compléter son maillage territorial avec une nouvelle ouverture, voire deux, en Ile-et-Vilaine (35).

En attendant, le groupe poursuit les rénovations de certaines agences comme celle de Pont-L'Abbé où Locarmor a relocalisé le site devenant parallèlement propriétaire des murs. C'est donc un site flambant neuf qui vient d'ouvrir ses portes dans cette commune finistérienne. Aujourd'hui, Locarmor compte 24 agences au total sur l'ensemble des quatre départements bretons.



# Une véritable brise d'air frais.



Retrouvez tous nos produits et services sur  
[www.wackerneuson.com/zeroemission](http://www.wackerneuson.com/zeroemission)



**WACKER  
NEUSON**  
*all it takes!*

**btp matériels**

**Oui, je m'abonne**

sur [CONSTRUCTIONCAYOLA.COM](http://CONSTRUCTIONCAYOLA.COM)

# Comment creuser en intelligence et en toute sécurité ?

LE NOMBRE D'ACCIDENTS DU TRAVAIL QUI SE PRODUISENT LORS DE L'UTILISATION DE PELLETEUSES EST DÉCOURAGEANT. ET, DANS LE PIRE DES CAS, L'ACCIDENT PEUT MÊME S'AVÉRER MORTEL. PARTANT DE CE CONSTAT, ENGCON SOUHAITE ÊTRE LE PORTE-DRAPEAU D'UNE TOLÉRANCE ZÉRO DANS LE SECTEUR ET PRÔNE LE DÉVELOPPEMENT D'UNE TECHNOLOGIE INTELLIGENTE SUR TOUTES LES PELLETEUSES. LE SUÉDOIS PREND LES DEVANTS AVEC UNE CAMPAGNE CIBLÉE.



## QUEL CONSTAT ?

Les statistiques officielles européennes montrent que plus de 3000 personnes meurent chaque année dans des accidents du travail en Europe et pour le secteur de la construction, le nombre d'accidents est alarmant. « La sécurité est une faible priorité dans le secteur de la construction, quel que soit le marché que nous examinons, même si le secteur a souvent été identifié comme celui comptant le plus de blessures liées à un accident. Certaines des causes les plus courantes d'accidents sont les machines, mais aussi, des dommages causés par les outils qui se détachent. C'est inacceptable, car dans de nombreux cas, les accidents entraînent des décès ou des congés de maladie évitables », déclare Stig Engström, fondateur et propriétaire d'Engcon.

« Un conducteur de pelleteuse manipule souvent une machine sur des surfaces étroites ou des chantiers de construction avec beaucoup de personnes. Sans le bon équipement de sécurité sur la machine, vous pouvez accidentellement perdre l'outil ou reculer sur quelqu'un. Glisser et trébucher sont des accidents communs lorsque l'on monte ou descend de la cabine de la pelleteuse », ajoute le dirigeant.

## QUELLES SOLUTIONS ?

Pour Engcon, la solution est simple : il s'agit de prôner une tolérance zéro, seul remède pour amener l'industrie dans la bonne direction et de rappeler qu'Engcon est l'un des acteurs qui s'efforce depuis longtemps de réduire le nombre d'accidents dans la branche. Pour ce faire, le spécialiste de l'attache rapide a développé le système le plus sûr sur le marché qui avertit à la fois avec des

signaux lumineux et audios et bloque certaines fonctions de la pelleteuse lorsque l'outil est mal accroché. De plus, le conducteur doit déposer le godet sur le sol afin de pouvoir le détacher.

Le raccordement automatique du système hydraulique et électrique permet également au conducteur de rester en toute sécurité dans la cabine pour changer d'outils. En outre, un tiltrotator implique également des déplacements réduits de la machine, ce qui en soi, diminue le risque de rouler sur quelqu'un. Les solutions de sécurité d'Engcon ne laissent aucune place au facteur humain. La technologie intelligente fait en sorte que tout soit juste. « Avec une tolérance zéro, combinée à la technologie intelligente d'Engcon, nous pouvons mener notre secteur dans la bonne direction afin de prioriser la question relative à la sécurité », précise Engcon.

## COMMENT DÉMOCRATISER ET FAIRE ADMETTRE CES PRIORITÉS ?

Si Engcon s'estime être « *en avance dans le domaine de la sécurité* », il reste néanmoins beaucoup de choses à faire pour atteindre une tolérance zéro. Pour cela, le Suédois milite pour d'un côté, un changement de règlement, mais aussi, pour que les acteurs concernés prennent leurs responsabilités. « *Les fournisseurs doivent développer des produits sûrs, les opérateurs doivent les acheter et les gros acteurs doivent exiger qu'on les utilise avant même de donner le contrat aux sous-traitants. Nous sommes pour la sécurité. La technologie doit empêcher les accidents de se produire même si le conducteur commet une erreur. Chaque accident est un accident de trop et le but est de totalement les éliminer* », martèle notamment Stig Engström qui conclut : « *On nous dit que la question est taboue et que nous risquons d'être critiqués. Je dis seulement : laissez les critiques venir. Nous défendons la sécurité accrue. Nous l'avons toujours fait et nous continuerons de le faire. Il est temps de passer de la discussion à l'action. En 2020, je veux que tous les acteurs commencent à prendre leurs responsabilités et j'espère que nos initiatives pourront être le point de départ* », conclut-il.

T.M.



## AVANTAGES

- RÉDUIRE LES DANGERS
- ELIMINER LE FACTEUR HUMAIN
- CONFORT DE L'OPÉRATEUR
- GAGE DE PRODUCTIVITÉ
- PROFESSIONNALISER LES CHANTIERS

# Même pas peur !

Des porte engins conçus pour vos midi-pelles



PE 60 B 11 tonnes

PE 70 B - 19 tonnes

**ECIM**  
TRAILERS by TRIGANO

27 rue Albert et Paul Thouvenin  
Z.I. des Forges - 18100 VIERZON  
Tél: 02 48 83 20 60 - Fax 02 48 83 20 61  
info.ecim@trigano.fr - www.ecim.fr

constructeur





## **THIERRY LAHUPPE**

DIRECTEUR DU MATÉRIEL CHEZ LOXAM

# « LA RECYCLABILITÉ DES PIÈCES ? UNE VRAIE VALEUR »

D'ABORD AFFILIÉ AU DÉVELOPPEMENT ET À LA MISE EN ŒUVRE D'OUTILLAGES SPÉCIAUX DANS LE SECTEUR DE LA MAINTENANCE NUCLÉAIRE, THIERRY LAHUPPE S'EST PAR LA SUITE PRIS D'AFFECTION POUR LES GRANDS ESPACES AFRICAINS, AU SERVICE DE SOGEA-SATOM. IMMERGÉ DANS LE MATÉRIEL TP DEPUIS UNE QUINZAINE D'ANNÉES, IL EST AUJOURD'HUI LE PATRON DU MATÉRIEL DE LOXAM, CONSCIENT DU RÔLE MOTEUR DU LOUEUR DANS LA RECHERCHE DE NOUVELLES MOTORISATIONS PROPRES ET DE SOLUTIONS DURABLES.

### **BTP MAG : PASSER D'UN MARCHÉ COMME L'AFRIQUE À L'EUROPE, EST-CE UN GROS CHANGEMENT ? COMMENT S'Y ADAPTE-T-ON ?**

**THIERRY LAHUPPE** : L'Afrique posait surtout des problèmes de sûreté. Nous pouvions être régulièrement confrontés à des actes de malveillance. Mais je vois surtout deux différences entre ces deux marchés. Le recours à la location est plus fréquent en Europe, lorsque l'on dépend de soi-même en Afrique où la location est peu usitée. Des points communs existent néanmoins entre ces deux régions : le choix de marques, adaptées au marché selon un cahier des charges bien défini et qui apportent en plus un SAV local. Que ce soit dans les immenses étendues désertiques, ou en plein centre-ville, la réactivité est nécessaire. Autre chose, l'approche diffère selon que l'on est un groupe de BTP ou un loueur. Le premier sera axé sur le TCO car la valeur unitaire est plus importante sur les grosses machines spécifiques. Le second misera sur la disponibilité au vu de sa gamme plus limitée en tonnage et, surtout, plus large.

### **BTP MAG : QU'AVEZ-VOUS APPORTÉ AU SERVICE MATÉRIEL DE LOXAM ?**

**T. L.** : Le patron du matériel chez Loxam a toujours été, par tradition, un homme technique, Loxam étant historiquement très organisé autour du matériel. J'essaie d'apporter une dimension managériale au sein de ce service qui compte un certain nombre de collaborateurs et

*« Les matériels  
doivent entrer dans  
la maquette BIM »*

différents pôles. Un management devenu transversal à l'échelle de l'entreprise en réseau.

### **BTP MAG : VOTRE PRÉOCCUPATION PREMIÈRE ?**

**T. L.** : Comment améliorer la disponibilité du parc. Au stade des achats, nos critères principaux sont la sécurité des matériels et la fiabilité du SAV. Côté technique, nous définissons une politique de maintenance qui permet de renforcer la fiabilité et la

disponibilité du parc. En matière de « fleet management », nous mettons en place des outils qui optimisent la distribution du parc dans le réseau. La durabilité du matériel a aussi son importance. Il se doit d'être robuste dans la durée et autant que possible, recyclable.

### **BTP MAG : LOXAM EST À CE JOUR LA SEULE ENTREPRISE À PRATIQUER LE RECYCLAGE DES MATÉRIELS DE CHANTIER...**

**T. L.** : Nous considérons que le matériel en fin de vie a une valeur de revente. En interne, nous avons de longue date mis en place un service de recyclabilité des sous-ensembles d'une machine. Des composants sont démontés pour être récupérés en vue d'être réintroduits dans des matériels en maintenance. Nous procédons évidemment à des contrôles et des VGP\* avant la remise en location.

### **BTP MAG : LE PROCÉDÉ EST-IL RENTABLE ?**

**T. L.** : Il est prouvé qu'un matériel acheté en pièces détachées coûte, au moins, trois fois plus que son prix catalogue. Nous pensons

que c'est un peu similaire à la revente. Statistiquement, nous étudions chaque année les pièces utilisées sur les machines et déterminons ce qui vaut la peine d'être démonté. Nous examinons également s'il subsiste suffisamment de matériel en parc pour justifier cette opération. Globalement, le procédé nous assure des économies de l'ordre de 10 à 15 % sur le budget pièces détachées.

### **BTP MAG : QU'EST-CE QUI FAIT ÉVOLUER LE MÉTIER DE DIRECTEUR MATÉRIEL AUJOURD'HUI ?**

**T. L. :** En quatre ans, notre métier n'est déjà plus le même. Les matériels intègrent dorénavant des motorisations plus complexes et sont de plus en plus numériques et connectés. Culturellement, nos attentes bouleversent aussi le métier, on se doit de réfléchir au moyen de rendre nos activités attrayantes pour la nouvelle génération.

### **BTP MAG : QUELS SONT LES EFFORTS DÉPLOYÉS EN LA MATIÈRE ?**

**T. L. :** Cet hiver, nous dispenserons une formation de trois jours aux responsables de parcs, qui sont les maillons les plus importants de la chaîne de valeur d'un loueur ou d'un gestionnaire de matériel. Ce sont eux, en premier lieu, qui peuvent voir et sentir les signaux faibles qu'émet une machine lors d'une opération de contrôle départ/retour. Car si l'on fait volontiers appel aujourd'hui à la maintenance préventive et à l'IoT afin d'anticiper les pannes, c'était autrefois l'inspection visuelle qui primait. L'homme de parc doit avoir un minimum de culture technique et être capable de revenir aux bases fondamentales.



*« Certains constructeurs ont conçu des matériels diesel capables d'être remotorisés en électrique dans quelques années »*

### **BTP MAG : LES NOUVELLES TECHNOLOGIES SONT-ELLES UN LEVIER AU SERVICE DE LA LOCATION ?**

**T. L. :** Attention ! Trop d'infos tuent l'info. L'IoT peut potentiellement apporter pléthore d'informations sur des machines à la valeur unitaire faible. La vraie question est : que faire de l'information ? À mon sens, elle doit identifier les leviers de performance d'un parc. En outre, des questions se posent. Quelle infrastructure informatique doit-on adopter pour accueillir ces données ? Quel processus doit permettre de les qualifier et comment la restituer efficacement ? Loxam étant présent dans de nombreux pays européens, je crois que la première étape est de déterminer une approche européenne commune.

### **BTP MAG : LES MOTORISATIONS ALTERNATIVES, C'EST UN SUJET CHEZ LOXAM ?**

**T. L. :** Une partie de notre parc doit accueillir des machines à la motorisation alternative. Notre rôle, qui est celui de mettre à disposition du matériel pour les entreprises de BTP, se doit d'être incitateur. Si, en tant que loueur, nous ne stimulons pas le marché, comment pourra-t-il se développer ? Il faut au moins dix ans pour remplacer à 100 % un parc. Nous n'avons pas les moyens de le faire. Cela prendra des décennies si le marché constructeur n'offre pas davantage de solutions.

Propos recueillis par Julia Tortorici

\* Vérifications générales périodiques

**btp matériels**

**Oui, je m'abonne**

sur [CONSTRUCTIONCAYOLA.COM](http://CONSTRUCTIONCAYOLA.COM)

# DES B50E 6X6 POUR TERRAINS DIFFICILES

À PÉCY (77), LE GROUPE A2C MATÉRIAUX EXPLOITE SUR 55 HA UNE CARRIÈRE DE CALCAIRE DANS DES CONDITIONS PARTICULIÈREMENT DIFFICILES À CAUSE DE L'HUMIDITÉ. POUR REMPLACER DEUX TOMBREAUX RIGIDES CATERPILLAR 772G, PEU À L'AISE DANS LA BOUE, L'EXPLOITANT S'EST RÉCEMMENT TOURNÉ VERS DEUX MODÈLES ARTICULÉS BELL B50E À 6 ROUES MOTRICES. LA LIVRAISON A ÉTÉ EFFECTUÉE PAR PAYEN, DONT L'AGENCE DE ROZAY-EN-BRIE SE TROUVE À SEULEMENT 10 KM.

L'entreprise Calcaires de la Brie, appartenant au groupe A2C Matériaux, exploite une carrière de calcaire de 55 ha à Pécy (77), d'une production autorisée de 850 000 t par an, qui a nécessité un investissement total de 25 millions d'euros à partir de 2011 pour l'installation de traitement et le matériel roulant. Pour transporter les matériaux abattus par des tirs de mines, Romain Delhaye, directeur opérationnel des entreprises A2C Granulat, Calcaires de la Brie, A2C Béton et A2C Transport, appartenant toutes à la holding A2C Matériaux, vient d'investir dans deux tombereaux articulés 6x6 Bell B50E livrés par Payen, dont l'agence de Rozay-en-Brie (77) se situe à peine à 10 km. Pourtant, il avait opté au démarrage de l'installation – en 2014 – pour deux tombereaux rigides Caterpillar 772G. Un choix « assez courant sur des carrières de roches massives », selon lui. Mais il s'est vite avéré que

le gisement reposait sur une couche marneuse, qui n'est pas homogène sur toute la carrière, ce qui rend la portance irrégulière pour les tombereaux. À cela s'ajoute une autre difficulté, puisque le carreau de la carrière se trouve en dessous de la nappe phréatique, provoquant « un écoulement d'eau dans le fond de la carrière, qui, malgré un réseau de fossés, se répand en permanence », ajoute Romain Delhaye. Outre la nécessité de mettre en œuvre des pompes de rabattement, « nous avons donc des zones de circulation très humides, avec des pistes plus molles que d'autres », précise-t-il. Dans ce contexte, les deux tombereaux rigides

se sont vite révélés inadaptés au terrain boueux.

## DES COÛTS D'EXPLOITATION ASTRONOMIQUES AVEC DU MATÉRIEL NON ADAPTÉ

Ainsi, avec les deux Caterpillar 772G 4x2 à propulsion et pneus de taille étroite à haute pression, les opérateurs se retrouvaient souvent bloqués dans les zones trop molles de la carrière. Or avec de tels engins embourbés, affichant une charge utile de 46,8 t, « c'est une vraie galère pour les sortir ! », avoue Romain Delhaye. Il faut ainsi mettre en œuvre plusieurs engins pour les débloquer, ce qui signifie des arrêts de production. En outre, « les tombereaux

rigides ne sont absolument pas faits pour rouler dans de l'eau et de la boue en permanence, cela posait beaucoup de problèmes mécaniques et électroniques », poursuit-il. Par exemple, les capteurs électroniques exposés vieillissaient très mal, tandis que de la boue se retrouvait dans les bains d'huile. Les problèmes mécaniques engendrés causaient de nombreuses pannes, rendant le coût d'exploitation des tombereaux rigides « astronomiques », selon le directeur opérationnel. Il n'a pourtant rien contre le matériel Caterpillar, puisque la carrière de Pécy fonctionne notamment avec un bulldozer D6T, une pelle 352F XE et une chargeuse





**De gauche à droite : Christian Pellé, responsable commercial chez Bell France pour l'Ouest de la France, la Belgique, les Antilles et la Guyane ; Mélanie Dubar, responsable marketing chez Payen ; Romain Delhaye, directeur opérationnel pour A2C Granulat, Calcaires de la Brie, A2C Béton et A2C Transport, appartenant au groupe A2C Matériaux.**

980K. Simplement, ces tombereaux se sont révélés inadaptés à cet environnement particulièrement hostile. Alors qu'il ne souhaitait pas investir dans des tombereaux articulés au départ, car ce sont « des machines plus coûteuses à l'exploitation et avec une durée de vie plus faible », il s'est donc résolu à anticiper le remplacement des deux Cat 772G bien avant la fin de leur vie, « après 7 000 h au lieu de 20 000 h en temps normal », précise-t-il. Il les a vendus en 2019 pour acheter deux tombereaux Bell B50E, un fabricant qu'il connaît bien, puisqu'il utilisait déjà sur ce site trois articulés B40E et deux articulés B30D. Pour cela, il s'est adressé à l'agence Payen de Rozay-en-Brie (77), concessionnaire Bell pour l'Île-de-France - une autre agence à Lens couvre la région Hauts-de-France - parce que « la proximité du SAV est importante pour nous, cela joue sur le coût d'entretien de la machine et la disponibilité des équipes

et des pièces ». En outre, ajoute-t-il, « la qualité du support technique de Bell permet aux équipes de Payen de ne pas être démunies en matière de problème technique. On a une relation étroite avec Payen et Bell, on sait qu'on peut leur faire confiance ! »

### UNE MOTRICITÉ BIEN PLUS IMPORTANTE

Romain Delhaye a choisi le modèle B50E parce qu'il offre la même capacité de charge utile - 45,4 t de série, entre 47 et 48 t grâce aux rehausses posées - et « surtout parce qu'il est conçu pour circuler sur les terrains difficiles ». Doté d'un puissant moteur Mercedes-Benz de 577 ch, le Bell B50E affiche ainsi une importante motricité grâce à ses six roues motrices, ou encore ses pneus larges à pression faible. La circulation se fait donc plus facilement sur le terrain boueux de cette carrière seine-et-marnaise, sans problème de blocage ou d'embourbement et - logiquement - moins de panne.

Selon Christian Pellé, responsable commercial Ouest chez Bell France, le B50E possède de nombreux autres équipements de série, comme « la pesée embarquée, l'inclinomètre, la fonction de bennage automatique, les ponts indépendants, une caméra de recul s'affichant au tableau de bord », ou encore « une suspension active Comfort Ride à l'avant permettant de pallier considérablement les irrégularités du sol, , amenant un confort inégalé à l'opérateur et réduisant les émissions de vibrations transmises à celui-ci ». La suspension active, déjà montée de série sur les B50E et B60E, était une option choisie à 60 % par les acheteurs des autres modèles, elle a

donc été généralisée à toute la gamme. (Hors B20E) Par ailleurs, les tombereaux Bell disposent d'un châssis mécano-soudé pour en réduire le poids à vide et optimiser les consommations carburantes. À noter que depuis la mise à jour de novembre dernier, le Bell B50E a adopté un moteur répondant à la norme Stage V, équipé d'un filtre à particules, mais aussi d'une boîte de transfert Kessler couplée à la boîte de vitesse Alisson, cette dernière calculant le bon rapport de vitesse grâce à l'association " pesée embarquée et à l'inclinomètre " afin d'optimiser la consommation de carburant

Franck Boittiaux

# POURQUOI ONT-ILS LA COTE AUJOURD'HUI ?



RAPPELEZ-VOUS : EN 2015, LE MARCHÉ DES TOMBEREAUX ARTICULÉS DÉPASSAIT À PEINE LES 100 UNITÉS SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS. CINQ ANS PLUS TARD, C'EST UN SEGMENT DE MARCHÉ DES PLUS DYNAMIQUES PUISQUE LES VENTES ONT PRESQUE TRIPLÉ AU COURS DE CETTE PÉRIODE. SI LES VOLUMES NE SONT GUÈRE IMPRESSIONNANTS, IL EXISTE NÉANMOINS UNE FAROUCHE CONCURRENCE POUR SE DISPUTER LES RESTES LAISSÉS PAR L'INDÉTRÔNABLE LEADER DU MARCHÉ. EN OUTRE, L'EFFET POSITIF DU SURAMORTISSEMENT ET LE CYCLE DE RENOUVELLEMENT DE NOMBREUX UTILISATEURS, TOUT COMME LA LARGE MODERNISATION DES GAMMES, SONT AUTANT D'ÉLÉMENTS QUI BOUSCULENT LES SCHÉMAS ÉTABLIS.

**R**evient-on à l'âge d'or du tombereau en France quand ce type d'engin s'écoulait à hauteur de 500 unités par an ? Peut-être pas. En tout cas, à la lecture des chiffres du marché national, force est de constater que le tombereau revient sur le devant de la scène. En effet, avec 343 unités vendues, dont 309 pour les seuls articulés (90 % du mix), le marché du tombereau s'est révélé dynamique. En l'espace de 5 années, sur la période 2015-2019, les volumes sont ainsi passés de 133 à 309, soit quasiment 3 fois plus. De bon augure pour un marché français qui représente historiquement 5 % du marché mondial qui lui compte quelque 6 000 tombereaux à travers le monde. Mais comment expliquer un tel engouement ? Si aucun chantier d'envergure n'a nécessité d'énormes investissements



en matière de tombereaux l'an dernier, le marché reste fortement poussé par les entreprises de terrassement, ainsi que par les loueurs régionaux qui ont renouvelé une partie de leur flotte. Dans une moindre proportion, des sites industriels de recyclage, des prestataires pour l'industrie et des exploitants de carrières ont également acheté quelques tombereaux articulés qui se révèlent plus polyvalents que les modèles rigides,

## QUEL AVENIR POUR LES RIGIDES ?

En France, le marché du tombereau rigide s'apparente désormais à un marché confidentiel avec 34 unités vendues en 2019, soit une baisse de 33,3 % par rapport à 2018. Le rigide représente désormais moins de 10 % du mix total. Largement dominé par Caterpillar, qui détient 65 à 70 % de parts de marché selon les estimations, grâce à ses 5 modèles de 38 t (770G) à 90 t (777G), ce segment de marché qui s'adresse principalement aux exploitants de carrières devrait rester stable en 2020. En effet, les processus de renouvellement sont plus longs – de 10 à 15 ans, contre 6 à 7 ans pour les articulés – tandis que l'exploitation d'un tombereau rigide dure 15 à 20 000 heures quand celle d'un articulé atteint 8 à 10 000 heures.

# A LONG WAY TOGETHER



## EARTHMAX SR 41

Quelles que soient vos exigences, EARTHMAX SR 41 est votre meilleur allié quand il s'agit d'opérations demandant une traction exceptionnelle. Grâce à sa structure All Steel (Tout Acier) et à son dessin à blocs, EARTHMAX SR 41 offre une excellente résistance aux crevaisons et une plus longue durabilité. Non seulement ce pneu permet d'effectuer de nombreuses heures de travail sans temps d'arrêt machine, mais il offre de plus un confort formidable.

EARTHMAX SR 41 est la réponse de BKT pour résister aux conditions de travail les plus difficiles dans les applications de transport, chargement et nivellement.



**BKT**  
GROWING TOGETHER

[bkt-tires.com](http://bkt-tires.com)

IMPORTATEUR POUR LA FRANCE : **Sonamia**  
 Parc d'Activités Les Marches de Bretagne  
 17-19 rue Anne de Bretagne  
 85600 Saint-Hilaire-de-Loulay, France  
 Tel. +33(0)22785300  
 Fax +33(0)2151050603  
 accueil@sonamia.fr | www.sonamia.com

**btp matériels**

**Oui, je m'abonne**

sur [CONSTRUCTIONCAYOLA.COM](http://CONSTRUCTIONCAYOLA.COM)



surtout sur terrains accidentés. « Le boom du marché s'explique par l'effet positif du suramortissement jusqu'à fin avril 2019, mais aussi, par le cycle de renouvellement de nombreux clients. Il s'agit donc d'une croissance structurelle et non d'un pic d'activité », analysait en début d'année Florient Myrope, responsable marketing chez Bergerat Monnoyeur. En outre, la location devient aussi plus prégnante sur ce segment et pèse chaque fois un peu plus. Autre phénomène, alors que les modèles de 30 t sont les plus plébiscités, la demande pour les tombereaux articulés de 40 t augmente pour une raison particulière : la pénurie d'opérateurs ! En somme, les entreprises opteraient pour deux ou trois modèles de 40 t au lieu de multiplier les acquisitions d'engins de 30 tonnes pour conserver le tonnage.

### HYDREMA, UN STATUT À PART

La place du constructeur danois sur le marché des tombereaux est particulière dans la mesure où ses productions ne peuvent pas concurrencer les géants du secteur, mais ne viennent pas non plus jouer dans la même cour que les moto-basculeurs. Philippe Trintignac, responsable commercial d'Hydrema en France le reconnaît volontiers : « Les tombereaux Hydrema se situent dans une niche du marché des tombereaux classiques,

entre les moto-basculeurs et les gros engins de plus de 25 tonnes. En réalité, nous sommes presque les seuls sur ce segment », explique-t-il. Pour le dirigeant toutefois, Hydrema est légitime pour revendiquer quelques ambitions sur le marché français. « Absents du marché français pendant 10 ans, nous avons ouvert une structure française en 2017 pour récupérer le marché perdu pendant cette période. Nous

confirmons notre retour au premier plan avec un doublement des objectifs de vente et de très bonnes perspectives futures », explique Philippe Trintignac. Aujourd'hui, l'offre d'Hydrema se constitue des 707G (7T), 912 F (10T) et du 922G (20 T). Le 707G a été présenté à la Bauma en 2019 et commercialisé en France début 2020. « Une petite révolution puisqu'il a été conçu pour faire face aux nouvelles normes de sécurité

des moto-basculeurs, poursuit le responsable. Nous avons voulu faire autrement en créant un vrai mini-tombereau avec un centre de gravité très bas, et concentrer sur la machine tout le savoir Hydrema aperçu sur le 912F en version réduite. » À noter également, que les tombereaux 707G et 922G sont équipés de moteurs cumins conformes aux normes Stage V, ce qui sera le cas aussi pour le 912G cette année.



## MARCHÉ DU TOMBEREAU EN FRANCE PAR CATÉGORIE

Année	Rigides	Articulés	Total	Part d'articulés sur marché total (en %)
2015	12	133	145	91,72
2016	32	159	191	83,25
2017	33	172	205	83,90
2018	51	280	331	84,59
2019	34	309	343	90,09

Source Evolis-Seimat

### UN INCONTESTABLE LEADER

Dans cette conjoncture favorable, Volvo CE domine largement le segment avec, selon nos informations, plus de 60 % de parts de marché. « Nous avons réalisé une part de marché exceptionnelle en

2019 avec des livraisons qui ont augmenté de plus de 30 %. Une performance due à la qualité reconnue des produits Volvo, lesquels peuvent être revendus plus chers sur le marché de l'occasion », nous expliquait récemment

David Barth, directeur commercial et marketing Volvo Construction Equipment (BTP n° 326). En France, et comme sur d'autres marchés, difficile de passer à côté des « Big toys for big guys », comme Davy Guillemand aime appeler ces mastodontes. Mais si les tombereaux Volvo accaparent 6 machines sur 10, la concurrence s'organise.

### LA CONCURRENCE S'ORGANISE

Derrière le solide leader, deux constructeurs tirent particulièrement leur épingle du jeu sur le marché français du tombereau articulé. Caterpillar détiendrait ainsi 25 % de parts de marché (lire BTP n° 326). Quant à Bell, la marque occupe une pénétration de 17 % avec 50 à 55 tombereaux articulés écoulés en 2019. Alors que ces trois acteurs majeurs ont tous récemment modernisé leurs gammes, du côté des outsiders, notons le déploiement progressif d'une toute nouvelle gamme de trois modèles de

**LE SEUL  
ET UNIQUE:  
TEREX  
TRUCKS**

Pour plus d'information contacter votre concessionnaire le plus proche

[www.TerexTrucks.com](http://www.TerexTrucks.com)

btp matériels

**Oui, je m'abonne**

sur [CONSTRUCTIONCAYOLA.COM](http://CONSTRUCTIONCAYOLA.COM)

# PANORAMA

## TOMBREAUX

30, 40 et 45 t chez Liebherr à partir d'avril prochain pour le 30 t, tandis qu'un DA 30 de Doosan a récemment été livré par le concessionnaire Tipmat. De son côté, Terex Trucks et ses deux nouveaux modèles TA300 et TA400, vient quant à lui de renforcer sa présence en France grâce à un partenariat avec le concessionnaire Griset Matériel. Tous souhaitent grignoter des parts de marché avec leurs engins toujours plus confortables, productifs et connectés.

Reste à savoir toutefois si cette attractivité pour les tombereaux perdurera. Pour nombre de professionnels, le marché du tombereau articulé devrait rester stable en 2020, ou au pire, régresser de 10 %. Et puis, les premiers effets bénéfiques de l'immense chantier du canal Seine-Nord Europe commenceront à se faire sentir dès 2020 selon Volvo, ou bien, à partir de 2021 selon Bergerat Monnoyeur. On parle de 57 millions de m<sup>3</sup> à déplacer sur une distance de 107 km pour 54 m de largeur et 4,5 m de profondeur pour permettre à des bateaux longs de 185 m de rallier Compiègne à Cambrai par voie fluviale. Aux bons gros géants de se faire désirer...

Tanguy Merrien & Franck Boittiaux



### UN PREMIER DA30 LIVRÉ EN FRANCE

En octobre dernier, Tipmat a livré un Doosan DA30 articulé de 28 t de charge utile, le premier en France, mais avec une configuration personnalisée. Équipé d'un moteur diesel Scania DC9 turbo, le modèle DA30 offre notamment un confort de conduite et une réduction de la consommation de carburant avec en plus de la puissance, des arguments qui ont convaincu le client fidèle de Tipmat. « Le système de tandem arrière exclusif de chez Doosan augmente les capacités de franchissement de la machine ainsi que la sécurité lors du déchargement. Ce sont des avantages primordiaux pour offrir à nos clients une machine permettant de travailler efficace-

ment sur tout type de chantiers », expliquent alors les responsables de Tipmat. Et, les services du concessionnaire ont, sans nul doute, aussi joué dans la balance pour l'achat du tombereau. « Pour assurer le suivi de l'engin, nous

équiperons toutes nos machines Doosan du système Doosan Connect qui permet, via une plateforme web ou une application mobile, de connaître en temps réel l'état général du matériel », précisait encore le distributeur.



**HYDREMA 912F - 10T**



**NOUVEAU**  
**HYDREMA 922G - 20T**



**NOUVEAU**  
**HYDREMA 707G - 6,5T**



**Les 3 modèles en version routiers - largeurs 2.55m**  
**Parlez au spécialiste des tombereaux !**

Hydrema peut maintenant proposer des tombereaux de 6.5T à 20T - avec une traction maximale, une meilleure adhérence et une pression au sol exceptionnelle.

**HYDREMA FRANCE SARL**  
www.hydrema.fr

Pour plus d'information contactez :  
Philippe Knud Trintignac  
france@hydrema.com ou tél : 06 81 40 15 50

 **HYDREMA**



# POURQUOI SONT-ELLES LE CŒUR DU RÉACTEUR ?

PESANT PLUS D'UN QUART DES VENTES DU MARCHÉ DES PELLES SUPÉRIEURES À 12 TONNES, LA CLASSE DES 21-24 TONNES EST LE SEGMENT HISTORIQUE DU SECTEUR. LES CONSTRUCTEURS L'ONT COMPRIS DEPUIS LONGTEMPS ET POURSUIVENT UNE COURSE À L'ARMEMENT, ACHARNÉE, DESTINÉE À DIVERSIFIER LEURS OFFRES, LES CONFIGURATIONS ET LA POLYVALENCE DE LEURS MACHINES. SUFFISANT POUR SATISFAIRE LA DEMANDE ?

## MARCHÉ ET ÉVOLUTION DES PELLES >20 TONNES

Année	Volumes	Evo (en %)
2015	1010	
2016	1170	15,84
2017	1430	22,22
2018	1450	1,40
2019	1640	13,10

le cumul des pelles supérieures à 12 tonnes en France l'an passé, le seul segment des 21-24 tonnes s'est accaparé 26 % des ventes. Quant aux pelles supérieures à 20 tonnes, ce même segment capte 62 % de parts de marché. « C'est un segment stratégique qui intéresse tout le monde, constructeurs comme utilisateurs. Tous les fabricants disposent au moins d'un modèle sur ce large segment. C'est la machine de terrassement la plus polyvalente, puissante et facile d'utilisation. En outre, au regard de son ratio poids/prix/production, c'est le meilleur attelage existant », résume Alain Jouan Product

**S**tratégique. Essentiel. Incontournable. Les qualificatifs ne manquent pas lorsqu'on évoque le segment des pelles de 21 à 24

tonnes sur le marché. En effet, avec 697 unités écoulées en 2019, il s'agit du segment le plus important, volumétriquement parlant, du marché hexagonal. Ainsi, avec 2 629 unités écoulées pour

**Chez Kobelco, tous les modèles sont disponibles en option avec une flèche articulée, et les SK210LC-10 et SK210HLC-10 sont disponibles en version Long Reach de 15 m.**

Manager Pelles sur chaînes moyennes & larges chez Bergerat Monnoyeur et d'ajouter que la « concurrence fait rage pour se tailler la part du lion ». Chez Caterpillar, deux offres existantes avec la 320 et la 320 GC. Cette dernière est plus destinée à ceux qui recherchent un coût d'exploitation minimum, quand la 320 est plus orientée vers ceux qui réfléchissent en fonction du cycle de vie de la machine. « La 320 GC est le produit d'attaque de notre offre également destinée aux loueurs. C'est un produit idéal pour les anciens propriétaires de 318C ou de 319D qui souhaitent renouveler leurs achats avec une machine plus moderne », explique Alain Jouan qui précise, « c'est une offre de positionnement pour compléter notre 320, une alternative pour brasser plus large ».

Volvo a adopté plus ou moins la même stratégie comblant aussi un « trou dans la gamme » avec l'EC200E. « L'EC200E va fêter ses 1 an. Conçue pour des applications légères à moyenne, elle a su satisfaire les premiers clients possesseurs. De son côté, l'EC220E est quant à-t-elle dédiée aux applications moyennes à lourdes, avec de nombreuses options/technologies, tel que le système de guidage Dig Assist 2D/3D, disponible en option »,



explique ainsi Rémy Teyssiere, product manager chez le Suédois. Deux produits déclinables en version étroite et large avec les EC200EL, EC200ENL, EC220EL, EC220ENL. De quoi satisfaire également une large demande.

#### **FACELIFT CHEZ LIEBHERR**

Liebherr occupe ce segment depuis 2017 avec les pelles R 920 Compact et R 918 avec des poids respectifs de 19 et 22 tonnes, deux modèles conçus pour des applications dans le terrassement ou la réalisation de tranchées et la pose de canalisation. En 2019, les nouvelles R 920 Compact et R 918 ont profité d'un facelift pour se conformer à la nouvelle motorisation Stage V. Le moteur est doté d'un système SCR et d'un filtre à particules (FAP), mais sans vanne



**Conçue pour des applications légères à moyenne, l'EC200E va fêter ses 1 an. Elle vient compléter la EC220 chez Volvo.**

EGR pour moins de consommation et plus de productivité. Deux pelles qui sont désormais équipées d'une caméra latérale de série tandis qu'une nouvelle

### VENTILATION PAR SEGMENT

Tonnage	Volumes
16-19 tonnes	588
19-21 tonnes	81
21-24 tonnes	697
24-28 tonnes	423
Global 12-90 tonnes	2629

# PANORAMA

## PELLES 20T



1/ Case commercialise notamment la CX240D en version spéciale étroite. L'offre produit comprend aussi des versions à bras long. Enfin, un modèle à rayon court à la limite des 24 t complète l'offre du constructeur • 2/ Chez Komatsu, l'offre sur le segment se compose de 5 modèles • 3/ Caterpillar propose aux côtés de la 320, la 320 GC pour élargir son offre.

offre d'éclairages halogène et LED sous forme de packs assure un maximum de confort et de sécurité.

### JCB ET LE FACTEUR X

JCB n'a pas tardé à répliquer également avec la série X. « Le segment des 20-24 étant très important pour JCB, c'est pour cette raison que la nouvelle gamme X-Series a vu le jour avec ce tonnage. Pour JCB, les 220X représentent 40 % de nos ventes de pelles sur chenilles », explique le constructeur britannique. Lancée en 2018, l'offre de pelles sur chenilles JCB sur ce segment constitué de la JCB 220X se décline en 3 châssis (LC, SC, SLC). Et, au regard de la fraîcheur de ces nouveautés, JCB a particulièrement soigné ses nouvelles arrivantes : nouvelle tourelle retravaillée, cabine JCB CommandPlus, nouvel ordinateur de bord, panneau de commande totalement nouveau tout comme le système hydraulique, etc. Une machine dernier cri qui devrait prochainement être conforme au Stage V : « Sans modification des capotages et donc en préservant l'excellente visibilité arrière. Il est d'ores et déjà possible de certifier que le statut du FAP

sera visible en direct via le système de télémétrie JCB Livelink afin de contrôler son niveau et son statut de régénération », ajoute le constructeur qui a adapté sa machine aux nouvelles évolutions technologiques avec « une prédisposition au guidage GPS 2D et 3D, et une prédisposition tiltrotator disponible d'usine ». « Ce segment tend vers des machines connectées notamment grâce à des systèmes de guidage embarqué, mais les tiltrotators, encore marginaux sur ce tonnage, font leur apparition » prévoit encore JCB. C'est ce que semble aussi avoir compris Kobelco.

### JUSQU'À 20 OUTILS HYDRAULIQUES CHEZ KOBELCO

Ce dernier dispose d'une offre large sur le segment avec les SK180LC-10 (19,6 t), SK210(SN)LC-10 (22 t), SK210HLC-10 (Hybrid électrique Lithium-Ion), SK230SRLC-5 (24 t rayon court), SK240SN (24 t châssis étroit et court). Autant de modèles adaptés aux normes Stage V, aux systèmes de guidage ou à la fonction « porte-outils ». « Tous nos modèles sont à présent équipés d'un moteur Stage V,

et disponible avec 2D, 3D, 2DMC et 3DMC via Trimble ou Leica. De plus, nous avons également l'option 3DMC intégrant le tiltrotator Engcon », détaille Jean-Philippe Delion, business manager Europe de Kobelco qui ajoute encore : « Elles sont également toutes équipées d'une flèche et d'un balancier HD, utilisant nos aciers à hautes limites élastiques, très appréciés pour leur résistance aux hautes sollicitations mécaniques des nombreux outils utilisés de nos jours. Ainsi, jusqu'à 20 outils hydrauliques pourront être paramétrés individuellement sur le moniteur central ».

### TOUT UN ARSENAL CHEZ KOMATSU

Chez Komatsu, ce sont 5 modèles (PC210LC-11 ; PC210NLC-11 ; PC210LCi-11 ; PC228USLC-11 ; HB215LC-3) qui constituent là aussi une large offre : « Elles occupent environ 30 % de l'ensemble des pelles hydrauliques (de 14 à 125 t) Komatsu distribuées sur le marché français. C'est donc un segment très important pour le groupe japonais », assène Alexis Mulhoff, responsable marketing produit du constructeur. Raison de plus pour

# KOBELCO

Performance **X** Design



## SK140SR<sub>LC</sub>

# Travaillez en classe business !



STAGE V



117 CH



CONTREPOIDS  
ADDITIONNELS  
(580 KG & 1000 KG)



105 KN



KOBELCO CONSTRUCTION MACHINERY EUROPE B.V.

[www.kobelco-europe.com](http://www.kobelco-europe.com)  
[www.kobelcofanshop.com](http://www.kobelcofanshop.com)

# PANORAMA

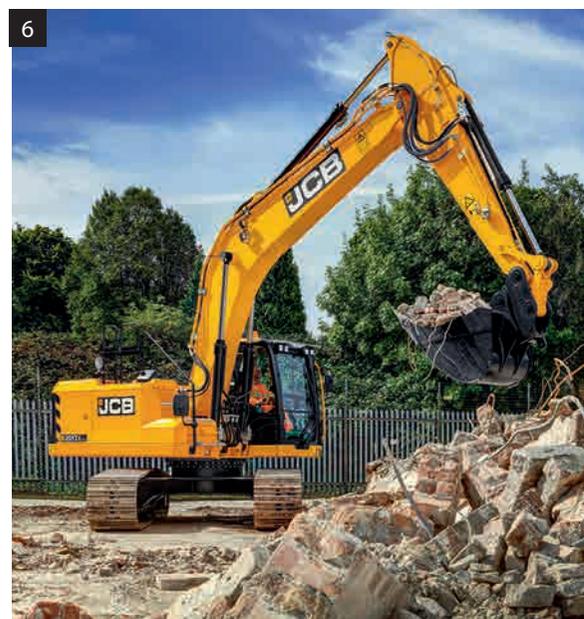
## PELLES 20T

Komatsu pour soigner sa gamme avec un arsenal d'aides : « Les nouveautés concernent principalement le poste de conduite et la sécurité, avec un système de caméras en réseau — appelé KomVision — permettant une résolution à 300° autour de la machine, un poste de radio Bluetooth pour recevoir les appels téléphoniques, la possibilité de mémoriser depuis le moniteur de conduite les débits et pressions hydrauliques de divers accessoires, et des éclairages à LED pour les phares de travail. Pour ce qui est de la motorisation, les pelles étaient déjà équipées de FAP et de système SCR (avec AdBlue) pour les moutures en Étape IV, le passage à l'Étape V s'est

fait de façon quasi naturelle, Komatsu ayant acquis des années d'expérience sur ce système de traitement des gaz d'échappement », détaille précisément Alexis Mulhoff.

Et la concurrence devrait encore plus s'étoffer ces prochaines semaines puisqu'Hitachi devrait annoncer (en principe à Conexpo ces jours-ci, NDLR) la sortie de sa gamme 7. Une 25 tonnes (ZX250-7) devrait inaugurer cette série suivie ensuite d'une 20 t. Elles viendront combler la ZX210-6 X, une machine « Intelligent Control » sortie au printemps dernier. Et comme leurs devancières, ces nouvelles nées feront la part belle à la technologie : « Le système

hydraulique TRIAS permet aux chauffeurs de travailler efficacement et sans perte de temps : translater, creuser et tourner la cabine. En outre, ces pelles sont connectées à ConSite le système télématique d'Hitachi qui permet aux concessionnaires de voir, en temps réel, les alertes, et d'intervenir dans la foulée pour que le client n'ait pas d'arrêt machine. De plus, grâce au Oil Sensor, capteur d'huile connecté développé par Hitachi, le flux d'huile est monitoré en continu et évite ainsi les casses moteurs », précise le constructeur. De quoi aviver encore un peu plus le cœur du réacteur du segment des pelles...



4/ Liebherr a lancé les R 920 Compact et R 918 en 2017 pour les facelifter en 2019 • 5/ La ZX210-6 X, une machine « Intelligent Control » chez Hitachi lancée au printemps dernier • 6/ La Serie X de JCB lancée en 2018 constitue le fer de lance de l'offre du constructeur.

# TRANSFORMEZ VOTRE PELLE

PRÉSENTATION DE LA PELLE AUTOMATIQUE



**Maximisez votre productivité avec le X-53x.** Notre système automatique pour pelle transforme chaque opérateur en un expert. Amélioration des performances dans les meilleurs délais.

Vous désirez en savoir plus ?  
Visitez [topconpositioning.com/fr](http://topconpositioning.com/fr)

 **TOPCON**



## « UNE GAMME “ENVIRONNEMENT” POUR LE SECOND SEMESTRE 2020 »

A CHAQUE ANNÉE SUFFIT SA PEINE POUR LOCAMOD. LE LOUEUR A DÉMARRÉ 2020 SUR LES CHAPEAUX DE ROUES. ENTRE LA CRÉATION D'AGENCES, LES PARTENARIATS CONSTRUCTEURS D'EXCEPTION, ET L'AMÉLIORATION CONSTANTE DU SERVICE, IL TROUVE ENCORE LE TEMPS DE SURPRENDRE AVEC LE LANCEMENT ANNONCÉ EN DEUXIÈME PARTIE D'ANNÉE D'UNE GAMME “ENVIRONNEMENT”. CONFIDENCES D'UN PDG POUR QUI L'HOMME RESTE AU CŒUR DE TOUT.

**BTP MAG : Que nous prépare Locamod pour 2020 ?**

**Bertrand Philaire :** Nous serons proactifs à tous les niveaux. Dans le choix de notre matériel d'abord, où nous prévoyons de nouveaux investissements, mais aussi le réseau qui va également s'agrandir. Trois agences ont ouvert en 2019 et deux autres, en cours de création à Bordeaux Sud et en Picardie, ouvriront leurs portes en fin d'année.

Cinq autres projets sont à l'étude, dont trois en région Grand Est et deux en Rhône-Alpes. L'idée est de densifier notre réseau d'agences là où nous sommes présents pour un maillage plus efficace. 2021 et 2022 ne seront pas en reste avec la création future de deux à trois agences par an. Ces grandes manœuvres seront complétées par plusieurs projets de croissance externe actuellement à l'étude.

**BTP MAG : Quelles typologies de matériel ciblez-vous cette année ?**

**B. P. :** Nous entretenons une grande proximité avec nos marques dans une logique de “travailler le produit”. Ainsi, l'innovation chez Locamod prendra très vraisemblablement la forme d'une gamme “Environnement” qui bénéficiera d'une charte graphique dédiée d'ici fin juin. Une équipe pluridisciplinaire de 5 personnes a été créée en interne pour



en définir la “substance” et les orientations stratégiques à prendre. Notre parc étant jeune, nous proposons de facto des machines de plus en plus en phase avec les normes actuelles. Elles seront alimentées par des motorisations Stage V, biénergie, électrique et hybride, ou bien équipées de dispositifs comme le Stop & Go ou l'AdBlue. Le lancement de cette nouvelle gamme est programmé pour le second semestre 2020. Et ce n'est pas tout : de futures gammes innovantes sont à venir.

**BTP MAG : Doit-on s'attendre à des évolutions au sein des marques phares du groupe ?**

**B. P. :** Difficile de trop en dire... Je peux simplement vous confier qu'une gamme d'échafaudages adaptée à la location fera bientôt son apparition dans les agences Equip'Pro, en partenariat avec l'industriel Layher. D'autres projets sont dans les tuyaux et vous seront prochainement dévoilés.

**BTP MAG : On sait que le service revêt une grande importance pour Locamod et qu'il concentre des efforts permanents...**

**B. P. :** C'est vrai. En 2019, nous avons lancé 40 camionnettes sur les routes avec VIA Location dans le but d'améliorer la réactivité et la proximité de

nos équipes techniques. Notre activité Events a également bien débuté avec un bon accueil des clients sur le terrain auxquels nous apportons nos produits. Modules, engins de levage, estrade, échafaudages et autres gradins, sont mis au service des événements sur les territoires où Locamod a une histoire. Fin juin, nous franchirons une nouvelle étape, dans un autre registre. Nous proposerons un service digital nouveau à nos clients. Actuellement en phase de bêta test, il sera d'abord précédé par la mise en ligne de notre site internet fin mars, entièrement refondu pour l'occasion, qui affichera une harmonisation des marques Locamod.

**BTP MAG : Vous aimez à dire que Locamod est avant tout une aventure humaine.**

**B. P. :** J'ai en effet instauré une approche participative au sein de nos collaborateurs. Les équipes sont au centre de tout. Une commission en interne, prévue pour avril 2020, est d'ailleurs en cours de création afin de redistribuer aux salariés les résultats du groupe. En outre, dès 2020, la politique commerciale et tarifaire sera désormais définie par nos équipes commerciales. En faisant participer le collaborateur à la réflexion, il assimilera plus facilement les processus qu'il suit. Nos responsables secteurs

se retrouveront ainsi régulièrement pour déterminer ce qui sera mis en place demain.

Julia Tortorici



**LOCAMOD SUR LE “TOUR” !**

Partenaire de Vital Concept qu'il parraine en tant que mécène depuis plusieurs mois, Locamod sera bel et bien présent sur le Tour de France. Il accompagnera sa toute jeune équipe de cyclistes sur chaque étape du circuit, affichant clairement son adhésion aux valeurs humaines d'équipe et de challenge que porte Vital Concept. *“L'esprit d'équipe est une valeur qui nous est chère chez Locamod”*, répète Bertrand Philaire. Créée en 2018, elle est managée par l'ancien coureur professionnel Jérôme Pineau et ses principaux chefs de file sont notamment Bryan Coquard, Pierre Roland ou Arthur Vichot.

# VERS DE NOUVEAUX HORIZONS

CRÉÉ EN 1969, LE GROUPE COPAC, LOUEUR, CONCEPTEUR ET FABRICANT DE PTE, TRAVERSE UNE PÉRIODE FASTE AU COURS DE LAQUELLE SON CHIFFRE D'AFFAIRES A PLUS QUE TRIPLÉ EN MOINS DE 10 ANS. L'ENTITÉ NE S'ARRÊTE PAS LÀ POUR AUTANT : OUTRE LA CONSOLIDATION DE SES ACTIVITÉS, ELLE POURSUIT SON EXPANSION HEXAGONALE, MAIS AUSSI INTERNATIONALE.

**A**cteur historique de la PTE en France, Copac ne cesse de croître depuis une dizaine d'années. Avec un effectif de 25 personnes en 2010, le groupe compte aujourd'hui 120 personnes (avec des recrutements prévus encore cette année). L'arrivée d'un nouvel actionnaire majoritaire en 2018, l'acteur bancaire Natixis accompagné de la BPI, a permis l'accélération du développement de Copac, et notamment, son installation sur un nouveau site à Beauchamp (95). « *Nous sommes passés en Ile-de-France d'une surface de 14 000 à 40 000 m<sup>2</sup>, dans des locaux ultra modernes et attractifs* », précise Eric Ferrand, directeur commercial et marketing de Copac. Un investissement de plusieurs millions d'euros pour le leader de la location de plateformes de travail en encorbellement (PTE) en Ile-de-France (18 km de parc). « *Ce déménagement a aussi pour objectif de conforter notre clientèle et de véhiculer une image de la marque à la hauteur de la voie d'excellence que nous nous sommes fixée* »,

ajoute Denis Guinard, président de Copac. Le groupe y a notamment installé un bureau d'études riche de dix collaborateurs, ce qui en fait l'un des plus importants de la profession. « *Cette structure nous permet d'offrir un niveau de calepinage très élevé ainsi qu'une grosse activité R&D avec trois personnes dédiées* », précise-t-il. Par ailleurs, ces nouveaux locaux accueilleront également un centre de formation en son sein.

## LE MOUTON À CINQ PATTES

Location, conception et fabrication de pièces spéciales, développement de nouveaux produits et modification de matériels... « *Nous avons la capacité de répondre à des demandes sur des moutons à cinq pattes* », s'amuse à rappeler Denis Guinard. Fin décembre dernier, le groupe Copac (qui dispose de 6 sites en France et Outre-mer et 100 000 m<sup>2</sup> de surface utile) avait fait l'acquisition du leader lyonnais du coffrage EC Mat pour renforcer sa présence dans ce type de matériels et mettre en place de fortes synergies



Tous © PB

commerciales, notamment sur la région lyonnaise. Et l'immense actualité du groupe ne semble pas se tarir pour autant à en croire les dirigeants. « L'année 2020 sera notamment consacrée à la consolidation et à l'intégration d'EC Mat mais aussi, au recrutement de nouvelles compétences », ajoute Denis Guinard qui vise un objectif de 30 millions d'euros avant de conclure : « *Nous poursuivrons aussi le développement de notre activité à l'export qui est en bonne voie puisque nous sommes*

**Comme un symbole de son expansion, c'est au sein de locaux flambants neufs de 40 000 m<sup>2</sup> situés à Beauchamp (95) que le groupe Copac s'est installé.**

*passés de 0 à 2 millions d'euros de chiffre d'affaires en trois ans !* ». Et de nouveaux horizons qui s'ouvrent.

Christine Raynaud

**Denis Guinard, président, Copac et Eric Ferrand, directeur commercial et marketing, Copac.**



# SANY

Garantie 5 ans ou 10 000 h \*

Pièces, main d'œuvre et déplacements, full machine



\* premier des deux termes atteints

PLUS D'INFORMATIONS

[info@sanyeurope.com](mailto:info@sanyeurope.com)

**SANY SY26U (2 760 KG)**

Moteur Yanmar 3TNV80F

2 lignes auxiliaires proportionnelles

Pompe hydraulique CASAPPA Load sensing

Moteur de translation et rotation NACHI

# QUAND LE SECTEUR S'EMBALLE

AU SEIN D'UN MARCHÉ PORTEUR, LES ACTEURS DE LA LOCATION, GRANDS ET MOINS GRANDS, MULTIPLIENT LES ACTIONS ET DÉVELOPPEMENTS EN TOUS GENRES. SI LE DÉVELOPPEMENT DE RÉSEAUX EST À METTRE EN AVANT, LA CONCENTRATION DU SECTEUR EST UN PHÉNOMÈNE À SUIVRE AUSSI ATTENTIVEMENT. PARALLÈLEMENT, D'AUTRES S'ACTIVENT POUR PROFESSIONNALISER UNE ACTIVITÉ QUI EST ENCORE LOIN D'ATTEINDRE SON PLAFOND DE VERRE.

**D**ans son baromètre trimestriel, le DLR se réjouissait de voir que le secteur de la location, au même titre que l'activité distribution d'ailleurs, avait, lors du dernier trimestre de l'exercice 2019, « *poursuivi sa croissance avec une augmentation d'activité de 3 % par rapport au trimestre précédent* ». Pour le DLR et les observateurs du secteur, il s'agit tout simplement « *de la plus longue période de croissance sur ce marché depuis 2007* ». « *En cette fin d'année, la finalisation des projets municipaux a continué de porter l'activité. Parmi les autres facteurs qui expliquent cette bonne situation figurent la hausse de la valeur du parc (68 % des entreprises*



*interrogées estiment que la hausse de la valeur du parc a eu un impact positif sur leur CA) et le taux de rotation* », poursuivait le DLR son analyse. Parallèlement lors de sa traditionnelle conférence de rentrée 2020, le club Seimat évoquait également l'impact des loueurs dans le marché des matériels

compacts en France, rap- pelant qu'ils pesaient à eux seuls 25,3 % du marché total. « *Mais si on inclut les distributeurs-loueurs, ce ratio se rapproche du 50/50* », ajoutait aussi le Seimat. C'est dire si leurs poids est donc important. Si cela est vrai pour 2019, la croissance des loueurs perdurera-t-elle cette année ? « *52 % des entreprises interrogées misent sur une hausse de leur activité au prochain trimestre (2020,*

Location en France :  
CA 2019 (estimation)  
**4,8 Mds €.**

Variation  
2019/2018 :  
**+5,0%**

Investissements 2019 :  
-10% vs 2018 qui étaient à  
**1,7MDE**

Age moyen  
brut du parc :  
**4,5 ans**

NDLR). Les intentions d'embauche sont en revanche à la baisse, seules 17 % des entreprises interrogées projettent de recruter dans les prochains mois. Ces chiffres témoignent d'une volonté de stabiliser les effectifs et non pas de les réduire. Les intentions d'investissement restent également orientées à la baisse avec un taux de 22 %, signe que si le marché est en croissance, celle-ci reste mesurée », nuance ainsi le DLR. Le président de la branche location du DLR, Joël Fruchart, se voulait aussi prudent et refusait de tomber dans l'excès d'euphorie rappelant aussi que « si l'activité est soutenue et que les chiffres sont globalement satisfaisants pour l'ensemble de la profession des loueurs de matériels, rien ne dit que le marché peut égale-



ment se retourner comme en 2009 », prévient-il. « En outre, ne confondons pas chiffre d'affaires et rentabilité », ajoutait-il prévenant. Une phrase qui fait écho aux nombreux mouvements qui ont eu lieu ces derniers mois dans le paysage. En effet, à l'échelon national beaucoup de PME/PMI ont été acquises profitant ainsi à des structures plus solides et plus ambitieuses. Derrière les deux incontournables majors que sont Loxam et Kiloutou, quelques enseignes profitent de ce phénomène de concentration pour annoncer leurs ambitions régionales pour certaines, régionales pour d'autres. Et un paysage des acteurs qui se meut. De leurs côtés, les constructeurs poursuivent aussi leur montée

en gamme au sein d'un secteur qui ne leur est pas d'emblée innée. Ils sont nombreux aujourd'hui à proposer des solutions déguisées ou non, à travers leurs réseaux de distribution ou développant des concepts adaptés. D'une certaine manière, avec leur expertise et leur connaissance du matériel, ces constructeurs participent à la professionnalisation du métier en endossant aussi le rôle de nouveaux entrants. D'autres ont une vision bien définie. « En général, et, c'est le cas chez JCB, l'activité location représente un tiers de nos ventes totales », explique Philippe Girard, directeur général de JCB France, pour expliquer la stratégie du constructeur. Ils sont nombreux dans ce cas-là. Mais avec une condition sine qua non : cette activité location doit être menée au travers des distributeurs de manière « à respecter et maintenir la chaîne de distribution ». Question d'équilibre des forces...

Enfin, d'autres phénomènes participent aussi à faire évoluer l'activité de location de matériels. Et notamment la dématérialisation. Cheval de bataille de Joël Fruchart. Ce dernier s'est lancé avec la plupart des décideurs du secteur, une première, dans l'idée de créer une plateforme de traitement administratif conduisant à faciliter et améliorer l'acte de location. Outre le fait de fluidifier les échanges entre les différents acteurs, l'idée, comme d'autres, a le mérite de contribuer à la professionnalisation du secteur. Dématérialisation, concentration des acteurs et implication poussée des constructeurs, force est de constater que le secteur s'emballe.

## SOMMAIRE

- P 56** Quand le secteur s'emballe
- P 58** Pourquoi la dématérialisation devient un enjeu essentiel pour les loueurs
- P 60** Entre concentration et développement
- P 66** Quels rôles jouent les constructeurs dans la location ?

**PRORIL** 

## POMPES SUBMERSIBLES



Importateur français :  
CPI-SALINA  
ZA des Gaudines  
5, rue Gustave Eiffel  
78570 ANDRESY  
Tél. : +33 (0)1 39 70 84 50  
[www.pronipompes.fr](http://www.pronipompes.fr)

**btp matériels**

**Oui, je m'abonne**

sur [CONSTRUCTIONCAYOLA.COM](http://CONSTRUCTIONCAYOLA.COM)



## POURQUOI LA DÉMATÉRIALISATION DEVIENT UN ENJEU ESSENTIEL POUR LES LOUEURS

DEPUIS PLUS D'UN AN, LE DLR, ASSOCIÉ AUX CLIENTS MAJORS DU BTP ET DE LOUEURS DU REPRÉSENTATIF DU SECTEUR, PLANCHE SUR L'IDÉE DE LA CRÉATION D'UNE PLATEFORME DE TRAITEMENT ADMINISTRATIF CONDUISANT À FACILITER ET AMÉLIORER L'ACTE DE LOCATION ENTRE CLIENTS ET LOUEURS. LE BUT ? D'UNE PART, RÉALISER UNE ÉCONOMIE DE L'ORDRE DE 135 MILLIONS D'EUROS (ESTIMATION BASÉE UNIQUEMENT SUR LE POSTE FACTURATION, NDLR), ET D'AUTRE PART, À PLUS LONG TERME, CONTRIBUER À PROFESSIONNALISER LE SECTEUR.



Joël Fruchart, président de la commission location du DLR.

« **L**a dématérialisation, on n'a plus le choix ! Les marchés publics sont désormais assujettis au dépôt de dossiers électroniques depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2018. Quant aux factures à TVA, elles devront être dématérialisées à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2019 pour les PME de 10 à 250 salariés et à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2020, pour les TPE de moins de 10 salariés », expliquait en décembre dernier Joël Fruchart, président de la commission location du DLR.

Conformément à l'article 56 du projet de loi de finances pour 2020 qui prévoit que les factures assujetties à TVA seront obligatoirement émises sous format électronique à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2023 et au plus tard le 1<sup>er</sup> janvier 2025, la fédération DLR s'est mise au travail et a réussi à mettre autour de la table, majors du BTP, loueurs indépendants et autres

professionnels pour étudier le développement d'une plateforme facilitant la dématérialisation. Tout ce monde s'est mis au travail en septembre 2019 avec le but d'arriver à une première étape pour l'été 2020 qui déterminera la suite à donner pour le second semestre 2020. « Il faut un consensus qui tienne la route », rappelle Joël Fruchart. Si les entreprises de location de matériel s'interrogent encore sur le gain engendré entre une facture dématérialisée et une facture papier, Joël Fruchart a une réponse toute faite à celles et ceux qui préféreraient le conservatisme : « A l'issue d'une

**25 %**

le nombre de litiges factures dénombré sur l'ensemble des commandes.

enquête approfondie, DLR estime que pour les émetteurs et les récepteurs de factures électroniques, le gain s'élève à 9 euros. Soit une économie de 135 M€ par an pour la profession englobant, là encore, émetteurs et récepteurs », poursuit le responsable. Il y a donc un véritable intérêt à la clé.

## UN PREMIER SUCCÈS

Pour Joël Fruchart, le phénomène est inévitable et il n'y a plus de temps à perdre, le calendrier est donc déjà bien rempli. À compter de mars 2020, les opérations de communication seront lancées auprès des majors, des grands comptes, des adhérents DLR et des fédérations et dans la presse professionnelle. Ces parties seront consultées sur le projet de développement d'une plateforme, certes, mais aussi sur le coût du projet et le mode participatif de financement. En mars et avril 2020, les grandes manœuvres se poursuivront avec la constitution d'une équipe restreinte de clients et

de loueurs de toute taille. En outre, après avoir audité plusieurs cabinets de consultants, cinq au total, l'un d'entre eux a finalement été choisi

# 135

**en millions d'euros, la somme totale qui serait économisée à minima sur le poste factures, pour la profession (clients et loueurs) si la dématérialisation était formalisée au sein des loueurs de matériels TP. Dans ce total, il s'agit d'une économie de 3 € pour les émetteurs de factures (loueurs) et de 6 € pour les récepteurs de ces factures (clients).**

pour conduire l'ensemble des opérations « avec un cahier des charges bien défini ». Il s'agit d'Eurogroup Consulting, cabinet de conseil notamment spécialisé dans la transformation. Si le projet n'est pas encore complètement abouti, pour Joël Fruchart, « c'est déjà un premier succès d'avoir réussi à mettre tous les majors et les loueurs autour d'une table pour discuter. Par ailleurs, tout le monde montre une envie de travailler, et dès le départ, personne n'a

été réfractaire au projet », se réjouit-il. **25 % DE LITIGES « FACTURES »**

Pourtant, ce n'était pas gagné au départ : « Pour beaucoup, la dématérialisation était juste le fait de transférer une signature sur un écran. Mais c'est bien plus que cela corrige le responsable, comme éviter par exemple les litiges factures lesquels s'élèvent à 25 % du nombre de commandes. C'est dématérialiser l'expression du besoin client jusqu'au règlement », formule-t-il encore avant d'aller plus loin : « C'est une manière de rassurer les clients et les loueurs, favoriser les échanges et professionnaliser l'ensemble de la profession et limiter les écarts entre petits et grands loueurs », assène Joël Fruchart. Et ce dernier d'aller même plus loin : « c'est aussi un bon moyen pour fédérer les différents acteurs et travailler de concert ». Et éviter également que de nouveaux entrants s'emparent du sujet...

T.M.



# Chastagner

Location levage chantier

Plus de 150 années d'expertise



Une large gamme de matériels de levage et manutention de charges !

1194810010-0001

### NOTRE RÉSEAU D'AGENCES

PARIS EST - 01 43 00 14 03

PARIS OUEST - 01 30 05 33 44

PARIS NORD - 01 34 50 13 31

ORLÉANS - 02 38 69 09 11

ROUEN - 02 35 73 26 30

LILLE - 03 20 34 42 46

DUNKERQUE - 03 28 27 00 54

contact@chastagner.fr

[www.chastagner.fr](http://www.chastagner.fr)



CATALOGUE  
LOCATION 2020  
sur simple demande

btp matériels

Oui, je m'abonne

sur [CONSTRUCTIONCAYOLA.COM](http://CONSTRUCTIONCAYOLA.COM)

## ENTRE CONCENTRATION ET DÉVELOPPEMENT

DEPUIS QUELQUES MOIS, FORCE EST DE CONSTATER QUE DE NOMBREUX MOUVEMENTS AGITENT LE SECTEUR DE LA LOCATION DE MATÉRIELS TP. SI NOMBRE DE CES DERNIERS, EN MAJORITÉ EXÉCUTÉS PAR LES MAJORS, SE RÉALISENT À L'INTERNATIONAL, ET NOTAMMENT PAR LES ACTEURS NATIONAUX, CERTAINES OPÉRATIONS ONT ÉGALEMENT LIEU AU SEIN DE L'HEXAGONE. PARALLÈLEMENT, D'AUTRES ENSEIGNES EN PROFITENT POUR JOUER LA CARTE RÉGIONALE ET POUR ÉTENDRE LEURS RÉSEAUX ET LEURS INFLUENCES LOCALES À LA RECHERCHE DE TOUJOURS PLUS DE PROXIMITÉ.

**S**i la concentration des acteurs, ou du moins, l'acquisition des entités les plus faibles par les plus structurées et les plus puissantes, a toujours été de mise, force est de constater que le phénomène de concentration dans le secteur de la location de matériels TP s'est accéléré ces derniers mois. Et cocorico, les majors français tels que Loxam et Kiloutou ne sont pas en reste. Loin s'en faut.

### **LOXAM, FER DE LANCE EUROPÉEN**

En effet, alors que l'été 2019 s'installait peu à peu, nous apprenions que Loxam officialisait une OPA sur le finlandais Ramirent, acteur de la location de matériel en Europe du Nord et de l'Est, dont la valeur globale est estimée à 970 millions d'euros. Une opération ambitieuse qui permettait à Loxam de devenir le 3e loueur mondial avec un chiffre d'affaires de 2,2 milliards d'euros, un réseau de 1 055 agences implanté sur 30 pays, un parc de 600 000 matériels et un effectif de 10 800 collaborateurs. Via cette opération, Loxam mettait ainsi la main sur un groupe fondé en 1955, bien établi sur les marchés nordiques

et de l'Europe de l'Est et constitué d'un effectif de 2 900 personnes, réparti dans 9 pays, et générant un chiffre d'affaires de 712 M€ en 2018. « C'est une grande étape pour Loxam dans la mesure où nous n'avons à ce jour aucun recouvrement en Scandinavie. Il s'agit donc d'un intéressant complément d'activité. Le principal intérêt est que Ramirent est numéro 1 partout en Europe du Nord, et dans les pays baltiques », confirmait quelques semaines plus tard Stéphane Hénon, directeur général de Loxam. De quoi renforcer donc les positions de Loxam en Scandinavie qui avait déjà repris en 2017, les activités de location de matériel du groupe Cramo, au Danemark.

**Loxam a déboursé près d'un milliard d'euros pour acquérir Ramirent et devenir troisième loueur mondial.**



## KILOUTOU FAIT SES EMPLETTES EN ITALIE, ALLEMAGNE ET ESPAGNE

Pour l'autre géant français de la location, c'est en particulier dans trois pays frontaliers que Kiloutou a fait ses petites emplettes. Ainsi, en Italie, et après Cofiloc et Elevo, Kiloutou s'est emparé de Sticar renforçant ainsi son positionnement sur les régions stratégiques du nord de la Botte, mettant la main sur un réseau de 9 agences constituant un parc de 850 nacelles et 475 chariots industriels. « Une acquisition qui s'inscrit pleinement dans la stratégie de développement internationale de Kiloutou visant à consolider nos positions sur les marchés à fort potentiel. L'objectif à court terme est d'intégrer l'ensemble des équipes de Sticar et de poursuivre



**Italie, Espagne ou Allemagne, Kiloutou a fait feu de tout bois pour son développement international. Et le territoire français n'est pas en reste...**

son développement sur le marché italien par croissance interne, ouverture d'agences et acquisitions d'acteurs stratégiques », expliquait Olivier Colleau, président exécutif du groupe. Outre l'Italie, Kiloutou a également

fait ses emplettes en Allemagne en reprenant, début mars, l'entreprise Wiesecker Werkzeugvermietung, société de location de matériels d'élévation et de construction basée dans le Land de Hesse. Depuis



# COMPACTER SIMPLEMENT. COMPACTER EFFICACEMENT.

RETROUVEZ TOUTES NOS GAMMES SUR [WWW.BOMAG.COM/FR](http://WWW.BOMAG.COM/FR)

BOMAG France - 2 Avenue du Général de Gaulle - 91170 VIRY CHATILLON - Tél 01 69 57 86 00

 **BOMAG**  
FAYAT GROUP

btp matériels

**Oui, je m'abonne**

sur [CONSTRUCTIONCAYOLA.COM](http://CONSTRUCTIONCAYOLA.COM)

### KILOUTOU RECRUTE ENCORE ET TOUJOURS

Tout juste auréolé de sa certification Top Employeur 2020, reçue pour la 7<sup>e</sup> année consécutive, le groupe Kiloutou rappelle que 800 postes restent à disposition cette année dans différents métiers. Le développement constant et soutenu de Kiloutou nécessite en effet une campagne de recrutement d'envergure. Cette année, le 3<sup>e</sup> loueur européen prévoit de recruter 800 équipiers, dont 300 en commerce, 300 en technique, 200 en transport, et plus de 300 en alternance et stage.

En reprenant Cramo, officiellement en février dernier, le néerlandais Boels est aussi devenu un autre géant européen.

trois ans, c'est le cinquième rachat de Kiloutou outre-Rhin qui peut désormais s'appuyer sur un maillage de 13 agences en Allemagne. Enfin, en Espagne, Kiloutou a étendu son maillage territorial et en particulier, autour de la capitale madrilène avec l'ouverture d'une cinquième agence dans la banlieue de Madrid. Quelques mois plus tard, c'était au tour de Cramo justement de se retrouver aux premières loges de la concentration internationale.

### BOELS ENTRE DANS LA DANSE

En fin d'année dernière, le néerlandais Boels faisait part de son intérêt pour Cramo proposant également une OPA. L'offre de Boels pour Cramo a finalement été retenue début février 2020. Les actionnaires

ont ainsi suivi la recommandation du conseil d'administration de Cramo et permis à Boels, via cette acquisition, de devenir un acteur de premier plan sur le marché européen de la location d'équipement. Fondé en 1977,

Boels compte aujourd'hui plus de 7 000 employés et plus de 750 agences dans 17 pays, répartis entre l'Europe centrale et les pays nordiques. « Je suis ravi et fier de conclure cet accord ! Cela nous permet de doubler notre activité et d'augmenter notre impact sur le marché. Avec Cramo, nous pouvons combiner l'équipement de location, les données, la technologie et l'expertise pour améliorer notre service aux clients », s'est réjoui Pierre Boels, PDG du groupe éponyme.

*Avec ses reprises,  
Kiloutou compte  
désormais  
**13 agences**  
en Allemagne.*

### EN FRANCE AUSSI...

Quant à l'hexagone, Kiloutou poursuivait également ses opérations de croissance externe avec l'acquisition de Locamodul, entreprise spécialisée dans la location

de constructions modulaires. Un rachat qui permet d'ailleurs à l'enseigne d'accélérer le déploiement de son activité Module. Située dans la région Rhône-Alpes avec deux agences à Annecy et Grenoble, Locamodul dispose d'un parc de 3 500 modules et containers mis à disposition



d'une clientèle composée de professionnels de divers secteurs d'activité (BTP, industrie, événementiel, collectivités territoriales). Quelques mois plus tôt, Kiloutou rachetait également Franche-Comté Matériels et ses deux agences de Besançon et Audincourt, renforçant parallèlement son offre dans le domaine du terrassement. Acteur historique et reconnu de la location de matériels de terrassement dans l'est de la France, FCM dispose de plus de 600 machines de toutes tailles (pelleuses, chargeuses, rouleaux compacteurs et divers matériels d'outillage). « Ce rapprochement permet de développer notre réseau spécialisé TP dans la région Franche-Comté et de pleinement bénéficier de complémentarités avec notre gamme de produits actuelle



Locarmor fait partie de ces loueurs qui jouent la carte régionale uniquement.



BY BRAND SAFWAY



BY BRAND SAFWAY

Une large gamme de produits et services d'accès en hauteur, de coffrage, d'étalement et d'accessoires de sécurité.










BY BRAND SAFWAY



BY BRAND SAFWAY



ENERGY & INFRASTRUCTURE SERVICES



[www.brandfrance.fr](http://www.brandfrance.fr)



Brand France

**Brand France (siège social)**  
 256 allée de Fétan  
 01601 Trévoux  
 04 74 08 90 50  
[commercial@brandfrance.fr](mailto:commercial@brandfrance.fr)

**btp matériels**

**Oui, je m'abonne**

sur [CONSTRUCTIONCAYOLA.COM](http://CONSTRUCTIONCAYOLA.COM)

sur ce secteur », rappelait d'ailleurs Olivier Colleau. Mais si les majors ont la capacité financière pour se développer à tout va, d'autres acteurs ont aussi des arguments à faire valoir et n'hésitent donc pas à densifier leurs maillages territoriaux en quête de toujours plus de proximité.

### LOCAMOD VOIT PLUS GRAND

C'est notamment le cas de Locamod dont les ambitions sont mises à jour (lire Rencontre p52-53). Avec son projet Cap 2022, Locamod a mis les bouchées doubles et avance, sûre de ses forces. Aujourd'hui, l'entreprise revendique un chiffre d'affaires de 40 M€ et emploie 170 personnes. L'objectif ? Disposer de 40 agences en 2022, année qui devrait voir le CA passer la barre des 60 millions. « Notre objectif est de dépasser les 80 M€ au-delà de 2025 », ambitionne d'ailleurs Bertrand Philaire, le PDG. Entre organisation, recapitalisation et intégration de nouveaux process, Locamod continue d'étendre sa couverture territoriale : 3 agences ont ouvert en 2019 et 2 autres, à Bordeaux Sud et en Picardie, ouvriront leurs portes en fin d'année quand 5 autres projets sont à l'étude, dont 3 en région Grand Est et 2 en Rhône-Alpes. « Au total, un rythme d'ouverture de deux

à trois agences par an », promet le dirigeant.

### LA CARTE RÉGIONALE PRIVILÉGIÉE

De son côté, Locarmor a choisi la carte régionale. Alors qu'elle s'apprête à fêter cette année ses 50 ans d'existence, l'enseigne créée par les familles Bouché et Crenn avance également sa « bretonitude » : aujourd'hui, Locarmor est tout simplement le loueur de matériel numéro 1 en Bretagne grâce à 24 agences réparties sur les 5 départements et 2 nouvelles agences devraient d'ailleurs voir le jour cette année encore. « La Bretagne est pour nous un territoire naturel pour nous et le restera surtout si nous maintenons le souhait de rester numéro 1 sur ce territoire », expliquent les dirigeants. Altodis privilégie également le local de manière à assurer plus de proximité. Et pour « devenir un des premiers loueurs indépendants en Alsace », Altodis a parallèlement parié sur la croissance externe. C'est ainsi que l'entreprise a fait l'acquisition de TP Location à Hoerd (67). Un rachat qui permet à Altodis de nourrir également de nouvelles ambitions et de viser d'ici 5 ans un chiffre d'affaires de 40 M€ contre 20 aujourd'hui, et de participer à la concentration du secteur.

T.M.



40 agences Locamod sont escomptées d'ici deux ans.

ISO 9001  
ISO 14001  
ISO 45001  
BUREAU VERITAS  
Certification



### ISO 45001 : LE RÉSEAU LOXAM CERTIFIÉ !

Le groupe Loxam a obtenu la certification ISO 45001. Une première en France dans le secteur de la location de matériel ! En effet, l'ISO 45001 est le premier référentiel mondial dans le domaine de la santé et sécurité au travail publié en mars 2018. Il garantit la prise en compte de la prévention des risques et des dangers pour la santé et la sécurité des personnes dans les entreprises et l'implication de tous pour y parvenir. « Cette certification s'inscrit pleinement dans la priorité que le groupe Loxam donne à la sécurité et illustre sa volonté d'impliquer sur ces sujets l'ensemble de ses parties prenantes : clients, partenaires et collaborateurs, quels que soient le métier, le pays et la culture. Aujourd'hui, la politique HSE de l'entreprise est perçue comme un principe fondamental de notre activité au sens large, et au cœur du métier de chacun », a expliqué Stéphane Hénon, Directeur Général Groupe. Cette nouvelle certification vient compléter celles déjà obtenues par l'entreprise, à savoir l'ISO 9001 et 14001.

Elle permet de donner l'assurance que les piliers de la politique sécurité y sont connus et respectés à tous les niveaux :

- 100% de ses matériels sont conformes et à jour de leurs vérifications, faisant l'objet d'un contrôle complet, notamment de leurs organes de sécurité et ce, à chaque location.

- 100% des collaborateurs sont formés à leur poste de travail et participent à des réunions leur permettant d'améliorer les conditions de travail.

- 100% des agences Loxam ont fait l'objet d'une évaluation des risques et des actions ont été lancées pour les maîtriser.

« En tant que leader, nous nous devons d'être exemplaires. Avec cette certification, nous apportons à nos clients et à nos partenaires un gage de notre capacité à maîtriser les risques inhérents à notre activité. », a encore ajouté Stéphane Hénon.

# DÉMOLITION



**MBI**<sup>®</sup> France

[www.mbifrance.fr](http://www.mbifrance.fr)

**Alphi**

**#ACT FOR**

robustesse  
qualité  
productivité  
simplicité

**Étais**  
Nevo

- Numérotation gravée sur la coulisse pour un réglage simplifié
- Desserrage facilité
- Poids allégé
- Gain de productivité
- Classes D et E

COFFRAGE

ÉTAIS

POUTRELLES

ÉTAIEMENT

SÉCURITÉ

**Alphi**  
Coffrage et étaielement



242, rue Maurice Herzog  
Savoie Hexapole - Actipole 5  
73420 Viviers-du-Lac  
Tel +33 (0)4 79 61 85 90 - [info@alphi.fr](mailto:info@alphi.fr)

[www.alphi.fr](http://www.alphi.fr)



À son programme Premium Rental d'abord destiné aux machines lourdes, Hitachi a ajouté le matériel compact.

## QUELS RÔLES JOUENT LES CONSTRUCTEURS DANS LA LOCATION ?

NOMBREUX SONT LES CONSTRUCTEURS PROPOSANT DES SOLUTIONS DE LOCATION DÉGUISÉES OU NON, AU TRAVERS DE LEURS RÉSEAUX DE DISTRIBUTION OU BIEN DÉVELOPPANT DES CONCEPTS RENT TO RENT. À LEURS FAÇONS, S'ILS CONCURRENCE LES LOUEURS RÉGIONAUX, ILS PARTICIPENT AUSSI À LA PROFESSIONNALISATION DU MÉTIER.

**B**eaucoup de constructeurs se sont lancés dans le métier de la location avec une organisation gérée plus ou moins directement. D'autres ont développé des réseaux ou racheté des loueurs existants sur le plan régional. Preuve que le marché n'est pas encore mature ou pas suffisamment saturé s'il accepte encore de « nouveaux entrants ». Ces derniers, avec un savoir-faire qui leur appartient selon la typologie de matériels, participent aussi à une certaine professionnalisation du secteur. Quoi qu'il en soit, la location devient chez eux une seconde nature. « Volvo est un constructeur et entend

le rester. Il n'est pas dans sa vocation d'être un acteur sur le marché de la location. La location se décline de multiples façons, court terme, moyen terme, voire long terme, et touche des gammes très diverses. La location et les loueurs nécessitent une approche particulière, et c'est pourquoi nous leur avons dédié une équipe (commerce et SAV) qui traite les ventes directes aux loueurs nationaux et accompagnent les ventes aux loueurs régionaux au travers de notre réseau de distribution », explique David Barth. De son côté, Liebherr France a sa propre cellule depuis 2001 consacrée à la location de gros matériel de terrassement. « Cette entité possède

un parc comprenant aujourd'hui plus de 500 machines de terrassement Liebherr dans l'Hexagone. En plus d'être constructeur, la location fait partie de notre cœur de métier. Beaucoup de nos clients sont des loueurs, mais cela ne nous empêche pas de maîtriser les deux activités », synthétise Martin Schickel, directeur général, qui précise en outre que « la part de vente aux loueurs est située entre 12 et 15 %. Dans ces chiffres, nous comptons notre propre parc de location avec Liebherr Location France, les gros acteurs du marché comme Enco ou Loxam ainsi que les parcs de location de nos concessionnaires ».



Le Trigger System® fait peau neuve...

**Nouveauté**

**Léger**



**Réversible**



... et donne des ailes à vos minipelles !



ACB PUME - 03410 SAINT VICTOR  
- 04 70 28 81 81 -

#JoinTheRentalRevolution



Visitez MCS sur le Stand 2515

**LE LOGICIEL DE LOCATION AUQUEL VOUS POUVEZ FAIRE CONFIANCE**

MCS TRAVAILLE AVEC VOUS

DYNAMISE VOTRE ENTREPRISE

40 ANS D'EXPÉRIENCE DE LA LOCATION



VOTRE SUCCÈS EST NOTRE PASSION  
WWW.MCSRENTALSOFTWARE.COM

CONSTRUCTION

OUVRIR DE NOUVELLES ROUTES... N'IMPORTE OÙ



VISITEZ NOUS  
STAND C-22221  
& STAND S-6840



ADVANCED SHREDDING TECHNOLOGIES

Les broyeurs polyvalents FAE stabilisent le sol, broient les roches et le bitume, dans toutes les conditions de travail. Ils peuvent se monter des tracteurs de 80 à 500 ch.

FAE FRANCE SAS | 84, rue du Montmurier | 38540 Grenay (France)  
Ph. +33 04 74 95 9000 | info@fae-france.com | www.fae-group.com

FAE Group S.p.A. | Zona Produttiva 18 | 38013 Fondo (TN) Italy | TeL +39 0463 840000



« La chargeuse compacte L30G ou les pelles compactes ECR25D, ou les nouvelles générations d'ECR50D et d'ECR88D font un carton en location », selon Volvo.

une activité qui « revêt une importance capitale dans la croissance du groupe », nous rappelait récemment Jean-Marie Basset, directeur général. « Entre 15 et 20 % de nos machines sont mises aujourd'hui en location longue durée. On sent une véritable évolution du marché de la part des clients qui souhaitent nous transmettre la responsabilité de la gestion de leur flotte et privilégient l'économie d'usage. Nous avons aussi la chance de disposer d'un réseau national solide qui nous permet de porter ce développement. Nous avons notamment constaté que beaucoup de clients régionaux ont opté pour cette offre », expliquait-il à propos de BM Rent. Par ailleurs, le dirigeant n'oublie pas non plus la location courte durée, toujours pour le matériel lourd avec laquelle il multiplie les ouvertures d'agences : « Nous en comptons trois, confirme-t-il, mais nous espérons accélérer courant 2020 avec plusieurs ouvertures, dont la prochaine à Nancy, Nantes en fin d'année, suivie de Toulouse ». Enfin, récemment, le groupe de distribution s'est lancé dans la location courte durée de matériel compact avec BM Rent Partners basé sur la mise en place de partenariats avec des loueurs locaux. « L'objectif, à terme, est de pouvoir compter rapidement sur une trentaine de partenaires, avec l'ambition de les aider à développer leur business », expliquait encore Jean-Marie Basset. Et de s'installer toujours plus dans le paysage de la location et sur tous les fronts.

T.M.

**Jean-Marie Basset,**  
directeur général  
de Bergerat  
Monnoyeur.



**Martin Schickel,** directeur général de Liebherr Location France

### HITACHI OU LA LOCATION À DISTANCE

De son côté, Hitachi a lancé, l'an passé, le programme « Premium Rental », lequel s'est vu étoffé avec 350 nouvelles machines. Concrètement, Hitachi propose via son réseau de concessionnaires qui joue ainsi un rôle d'intermédiaire, la possibilité de louer toute une flotte de machines à

l'utilisateur final. Hitachi vient d'ajouter les nouvelles pelles EX1200 et EX2600 ou encore, les chargeuses sur pneus ZW330, ZW370 et ZW550 à son offre. Un système qui séduit certains utilisateurs : « Nous voulions louer une pelle de 13 à 15 tonnes. Nous avons le contrat, mais pas les moyens financiers pour acheter une machine de cette taille », explique l'un d'entre eux qui reconnaît « avoir été séduit par la simplicité de location chez Hitachi et Teramat ». En plus de ses grosses machines, Hitachi propose désormais ses mini-pelles et sa pelle compacte ZX85US/USB-6 à la location au travers de son programme Hitachi Premium Rental. Une offre de location qui, couplée à des solutions de surveillance à distance, qui permet aux gestionnaires de parcs de localiser chaque machine en vérifiant plusieurs données. Les mini-pelles Hitachi sont connectées à un système de surveillance à distance, le Global e-Service. Transmission de la responsabilité Quant à Bergerat Monnoyeur, ce dernier a mis à profit son expérience en tant que distributeur pour déployer plusieurs offres locatives. D'abord, avec BM Rent,

# WCloc

l'expert en location de **sanitaires mobiles**

## Partenaire de vos envies... Surtout les plus pressantes !

  
**20 000**  
chantiers équipés  
par an

ISO 9001  
ISO 14001  
BUREAU VERITAS  
Certification



qualité et environnement  
certifiés.

  
**27**  
agences et dépôts  
de proximité en France



une marque du groupe **enyea**

### Besoin de sanitaires sur votre chantier ?

Nous sommes à votre écoute :  
[contact@wcloc.fr](mailto:contact@wcloc.fr)

**0 800 942 442** Service & appel  
gratuits



# IMER

TP ACCESS

IMER France - Division TP ACCESS  
ZI Les Speyres - CS 70500 - 38450 VIF  
Tél. 04.76.72.76.02 - Fax 04.76.72.68.92  
E-mail : [tp@imer.fr](mailto:tp@imer.fr)  
[www.imer.fr](http://www.imer.fr)

HD 823

HD 514

HD 512



Une gamme de **pelles  
hydrauliques**  
de 12 à 46 tonnes

# KATO

Qualité et expérience  
**JAPONAISE**  
depuis 1895

Liste des annonceurs - BTP 327 - mars 2020

 ACB PUME 63	 CPI SALINA 53	 LIEBHERR LOCATION FRANCE S.A.S 15	 TAKEUCHI 2 <sup>E</sup> DE COUV. +3
 ALPHI 61	 DIADORA UTILITY 3 <sup>E</sup> DE COUV.	 LOMBARDINI KOHLER 17	 TOPAZ 21
 AMMANN 27	 ECIM 31	 LOXAM 1 <sup>E</sup> DE COUV.	 TOPCON FRANCE 47
 ARTIBAT 66	 FAE FRANCE SAS 63	 MBI 61	 VOLVO CE. HAULERS LTD 39
 BKT EUROPE SARL 37	 FORD 7	 MCS GLOBAL LTD 63	 WACKER NEUSON LINZ GMBH 29
 BOMAG FRANCE SAS 57	 HYDREMA 41	 MESSERSI SPA 35	 WC LOC 65
 BRAND FRANCE SAS 59	 HYUNDAI EUROPE 11	 OILQUICK FRANCE SARL 25	 WIRTGEN FRANCE 23
 CHASTAGNER 55	 IMER 65	 SANY EUROPE GMBH 51	 YANMAR CONSTRUCTION EQUIPEMENT EUROPE SAS 19
 COPAC 4 <sup>E</sup> DE COUV.	 KOBELCO 45	 SMABTP 9	

40 000

VISITEURS PROS



LE SALON DE LA CONSTRUCTION

1 060

EXPOSANTS

LE SALON  
DU BTP  
100% PRO

WWW.ARTIBAT.COM

65 000<sup>m<sup>2</sup></sup>

D'EXPOSITION

21 | 22 | 23

OCTOBRE 2020

suivez-nous sur    #salonartibat

PARC EXPO DE RENNES

# BIEN PLUS QU'UNE CHAUSSURE DE SÉCURITÉ



RUN NET AIRBOX



**AIRBOX**  
NET  
BREATHING  
SYSTEM™  
by GEOX

RESPIRABILITÉ  
OPTIMALE

L'AIRBOX ET LA MÈMBRANE GEOX  
GARANTISSENT UNE RESPIRABILITÉ ET  
UN CONFORT INÉGALÉ.

INSERT  
MASS  
DAMPER

AMORTI  
RETOUR D'ÉNERGIE

AMORTISSEMENT AMÉLIORÉ ET  
RESTITUTION D'ÉNERGIE  
EN TOUTE SÉCURITÉ.

MATRYX<sup>®</sup> 4.0

LÉGÈRETÉ  
RÉSISTANCE À L'ABRASION

TISSU INNOVANT MULTIZONE  
ULTRA-LÉGER, RESPIRANT ET  
ANTI-ABRASION  
UNE EXCLUSIVITÉ DIADORA.

# LES SOLUTIONS DE LOCATION COPAC Groupe

## Notre coeur de métier depuis 1990

### OPTIMISEZ VOTRE LOCATION



#### ERGONOMIE ET SÉCURITÉ

COPAC Groupe s'adapte à votre environnement de travail et à vos besoins spécifiques



#### 6 SITES DE LOCATION

Notre parc locatif de 85 km<sup>2</sup> et notre service logistique permettent des livraisons sur tout le territoire sous 48 à 72 heures.



### SÉCURITÉ ET RENTABILITÉ SUR VOS CHANTIERS

