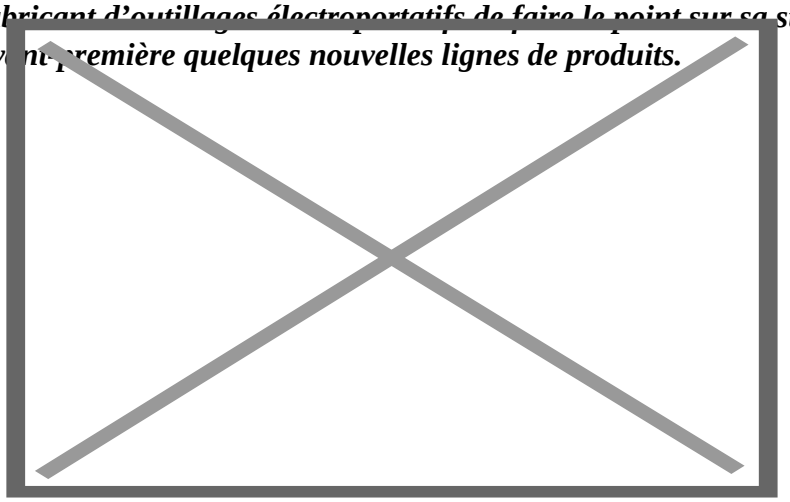
juin 2009

Dewalt

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Fournisseurs / Outillage électroportatif

Investir pour gagner

Les 17 et 18 mai derniers, la société Dewalt a invité une vingtaine de distributeurs des négoces matériaux et de la fourniture industrielle généraliste lors du grand prix de France de MotoGP, l'occasion pour le fabricant d'outillages électroportatifs de faire le point sur sa stratégie de développement et de montrer en avant-première quelques nouvelles lignes de produits.



Véritablement implantée sur le marché professionnel français depuis l'année 1998, la marque d'outillage électroportatif Dewalt est un aujourd'hui un des acteurs majeurs sur notre sol et sur le plan européen. Revendiquant aujourd'hui le troisième rang en Europe, derrière Bosch et Makita, Dewalt connaît depuis dix ans une croissance régulière qui devrait l'amener, selon ses objectifs, à occuper la seconde place d'ici 2011. En France, la marque a enregistré une progression tout aussi nette puisque son chiffre d'affaires a cru de 15% entre 2005 et 2008 avec parallèlement une nette hausse de sa part de marché, passée de 12 à 15%.

Sur l'année 2008, Dewalt France a été crédité d'un chiffre d'affaires dépassant de peu les 33 millions d'euros. Cette période a donné lieu au lancement de nombreuses nouveautés et s'est distinguée par une forte dynamique de promotions (Best Of…), des animations terrain régulières (Blitz)… et un marché qui fut globalement porteur malgré son net ralentissement durant les derniers mois. Pour cette année 2009, comme l'a indiqué son directeur général France Charles de Kervenoael, Dewalt espère réaliser une année « pas trop négative » en gagnant à nouveau des parts de marché sur ses concurrents. Pour ce faire, le fabricant va bénéficier de toute une série de soutiens, avec de nouveautés produits, de fortes opérations de promotion des ventes et de la communication.

Une communication de haut niveau

Traditionnellement, Dewalt investit en image dans les sports mécaniques afin de promouvoir sa marque dans un univers où l'outillage revêt une grande importance. Après avoir été partenaire de l'écurie F1 Williams pendant deux ans, la marque américaine est aujourd'hui sponsor officiel de la catégorie MotoGP et du team Monster Yamaha Tech3, classée première écurie non officielle lors du championnat MotoGP 2008.

Selon l'accord signé avec MotoGP, Dewalt est le fournisseur officiel exclusif de l'organisation en outillages électroportatifs. Ce partenariat court sur sept courses en Europe où Dewalt bénéficiera en outre d'un

emplacement de 250 m2 sur le Village et de pass paddock. Avec l'écurie Monster Yamaha Tech 3, Dewalt devient pour deux saisons le fournisseur exclusif en outillages électroportatifs de l'écurie, bénéficie de marquages sur les motos et véhicules de l'équipe, plus la proximité avec le team, dernier avantage qui permet, comme lors du Grand Prix de France au Mans, de recevoir des distributeurs dans des conditions privilégiées. Notons ici que les sept Grand Prix devraient au global attirer 620 000 spectateurs (présents sur deux jours) et dépasser en audience cumulée le milliard de téléspectateurs.

Outre le gain en terme d'image, ce partenariat avec MotoGP et un team moto renommé donne l'occasion à Dewalt de présenter ses outils à une clientèle bien ciblée, constituée en majorité d'hommes de 18 à 35 ans sensibles à l'attrait de la mécanique et de l'outillage. La marque utilise en effet son espace de 250 m2 au sein du Village des sept Grand Prix où elle sera présente pour exposer ses gammes de produits, faire des démonstrations, bref augmenter sa notoriété. Ces espaces accueillent également le concours de l'Euro Challenge, épreuve désormais bien rodée qui consiste pour les candidats à visser cinq vis agglo en un minimum de temps. Les vainqueurs par pays, sélectionnés à l'issue de 400 événements européens, seront invités à Valence lors du dernier Grand Prix MotoGP 2009 pour la grande finale dont le lauréat gagnera un van garni d'outils Dewalt. Il pourra également tenter sa chance au challenge du million d'euros, avec un jeu où cette fois-ci seule la chance sera déterminante ; il faudra briser cinq briques sur un mur, une des briques du mur dissimulant le million d'euros.

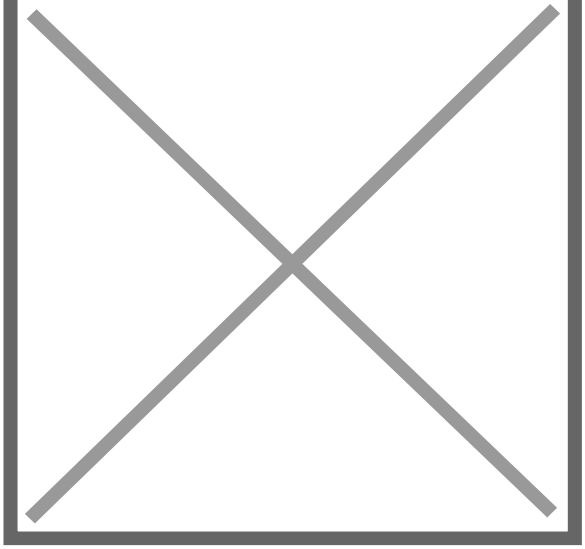
Blitz et Hammer Attack

Au niveau des animations commerciales, Dewalt organise plusieurs manifestations durant l'année pour dynamiser son réseau de revendeurs, et notamment les Hammer Attack et les Blitz. Les Hammer Attack sont des opérations de sensibilisation spécifiques aux marteaux qui mettent l'accent sur le rôle important joués par la santé et la sécurité dans l'environnement de travail. Ces journées, qui comprennent des sessions de formation et des tests de machines, devraient générer en 2009 un millier de contacts utilisateurs et quelque 150 000 euros de sortie caisse. Les blitz conjuguent quant à eux sur plusieurs jours promotions, visites accompagnées avec les équipes de vente des distributeurs et démonstrations dans les points de vente avec l'assistance d'une équipe Dewalt très fournie. L'objectif des sept éditions prévues pour l'année 2009 est de réaliser 15 000 contacts, 1 300 visites de chantier et de vendre environ 3 500 outils. Pour ces blitz, Dewalt dispose de trois semi-remorques remplis de matériels.

Par ailleurs, Dewalt déploie une forte présence sur le terrain avec son équipe forte de dix-sept représentants et huit démonstrateurs. Ces derniers disposent d'un fourgon et d'une dotation de 70 machines sur laquelle ils effectuent une sélection en relation avec les cibles. La flotte des fourgons a été renouvelée fin 2008 par des véhicules plus longs de 1,4 m qui peuvent d'accueillir plusieurs clients dans un simili showroom éclairé.

Parallèlement, Dewalt dispose d'un camion de formation pour l'Europe. La France l'utilise en fonction d'un calendrier prévu à l'avance pour former les équipes de leurs distributeurs et des utilisateurs finaux, parfois sur chantier. La remorque de ce semi aménagée en salle de formation est prolongée par un chapiteau fermé d'une surface équivalente où de nombreuses démonstrations de machines peuvent être effectuées – ce camion a une dotation en outil très importante puisque Dewalt teste ses propres gammes et celles de ses confrères. Sur 2009, Dewalt compte former 1 500 personnes.

Perceuse-visseuse XRP 6ème génération



En terme de nouveautés, Dewalt se prépare pour septembre à un grand événement avec la sortie de la sixième version de sa perceuse-visseuse XRP sur batterie, dont le premier modèle était sorti en 1994. Le lancement de cette machine, utilisée au quotidien, revêt une grande importance pour la marque américaine qui a enregistré sur ce segment de marché une croissance de chiffre d'affaires de 45% entre 2004 et 2008 pour aujourd'hui flirter avec les 6 millions d'euros annuels (chiffres France).

La XRP sixième génération marque une nette évolution. Elle bénéficie du nouveau moteur sans carcasse PM50 multipolaire, plus compact, et d'une transmission en magnésium dont les engrenages, dotés de dents moins profondes, donnent plus de souplesse au mécanisme. Cette perceuse-visseuse est équipée d'un mandrin autobloquant Röhm de diamètre 13 aux mors en carbure de tungstène développé spécialement pour la Dewalt qui permet d'assujettir et de relâcher très rapidement les forets faisant de 1,5 à 13 mm de diamètre (1 clic à chaque fois).

Côté performances, la nouvelle XRP est déclinée dans les trois versions 12, 14,4 et 18 V en batterie lithium-ion nanophosphate 2.0 Ah, toutes compatibles avec les batteries NIMH 2.6 Ah de la marque, les batteries étant interchangeables sans problème entre elles et avec celles des autres appareils Dewalt de même puissance. Elle intègre les trois modes vissage, perçage sans percussion et perçage avec percussion et est dotée de trois vitesses de fonctionnement, 0-500 tr/min, 0-1250 tr/ min et 0-2000 tr/min et de 22 positions de couple pour obtenir selon les applications le meilleur ratio vitesse/couple. Il faut noter que les sélections du mode et du couple se font désormais à l'aide de deux bagues différentes afin de ne pas dérégler le couple lorsque l'utilisateur quitte et revient au mode vissage.

Au niveau de l'ergonomie, nous pouvons ajouter que la sélection de la vitesse s'effectue désormais par un curseur dont la course est placée dans la longueur de la perceuse – auparavant déplacement gauche-droite. La machine dispose par ailleurs d'une led d'éclairage, d'un grip amélioré et d'une bride de serrage en fonte d'aluminium. En terme de gabarit, la XRP nouvelle génération est plus compacte que la version précédente. Ainsi, le modèle 18 volts a été raccourci de 2,5 cm par rapport et pèse seulement de 2,8 kg, contre 2,9 kg auparavant.

Investissements sur les marteaux

Parmi les autres nouveautés de l'automne, Dewalt va mettre sur le marché le foret SDS-plus XLR à 4 taillants dont la tête en carbure de tungstène à grains fins est soudée sur une tige à quatre hélices. Il sera disponible dans les diamètres 5 à 12 mm. Début 2010, la marque américaine va renouveler une partie de sa gamme de marteaux avec de nouveaux modèles en 2 kg, en 3-4 kg, en SDS-max, un nouveau burineur 5 kg et pour le sans-fil un aspirateur de poussière autonome fonctionnant sur batterie. Outre l'amélioration des

performances, cette ligne de produits se distinguera par une réduction très importante des niveaux de vibrations. Ainsi, le prochain marteau perforateur 2 kg AVC avec poignée en L intègrera un système de réduction des vibrations qui incorpore de la mousse PU et deux ressorts pour amortir l'effet rebond. Le niveau de vibration limité à 10,8 m/s2 donne une plage d'utilisation journalière de 1h43. Le début de l'année 2010 verra également l'arrivée au catalogue d'un télémètre, d'un cloueur béton sur batterie, d'une tronçonneuse à disque thermique et d'une nouvelle radio chargeur de batterie.

L'effort enregistré sur la technique des produits se retrouve au niveau des services puisque Dewalt a mis en place une extension de garantie pour sa gamme de marteaux perforateurs. Avec ce Service Total, l'acheteur bénéficiera selon son choix d'un engagement de deux ou quatre ans qui englobera les garanties classiques (défaut de fabrication, pièces défectueuses, main d'œuvre) mais également le changement le cas échéant des pièces d'usure, du mandrin, des charbons et du transport. Parallèlement, l'acheteur pourra bénéficier de façon libre et sans surcoût d'un entretien machine avec si nécessaire une remise en état dans tous les centres de réparation Dewalt en France. A titre d'indication, le prix d'un tel contrat pour une extension de garantie à deux ans commence à 50 euros pour un marteau 2 kg, le plus cher étant de 300 euros pour un marteau 30 kg.

FB

Référencement Eiffage

Dewalt a remporté un appel d'offre lancé par Eiffage dans le domaine de l'outillage électroportatif. Le troisième groupe de BTP en France a en effet diversifié son approvisionnement et introduit à côté de son fournisseur traditionnel Hilti un référencement d'une cinquantaine de machines jaune et noir. Par cet accord, qui inclut également le réseau de distribution Descours & Cabaud, Dewalt rentre par la grande porte dans le monde du bâtiment et des travaux publics, une ouverture qui lui permet d'entrevoir d'autres prises de marché dans ce secteur.