septembre 2012

Bobcat

La force du compact

Numéro un mondial sur le marché des machines compactes, Bobcat (groupe Doosan), bénéficie aujourd'hui d'une offre riche qui comprend aussi bien des chargeuses que des mini-pelles et des chariots télescopiques. En France, grâce à un réseau de concessionnaires qui s'engagent au quotidien dans la préservation de la notoriété de la marque, Bobcat possède tous les atouts pour séduire les loueurs et convaincre les professionnels du BTP.



En 1947, E.G Melroe, un fermier américain de Gwinner dans le Dakota du Nord, monte, avec l'aide de ses quatre fils, une modeste usine destinée à la production d'un accessoire qu'il a spécialement conçu pour ramasser le grain. En 1958, Melroe Manufacturing reprend les droits de fabrication d'une chargeuse trois roues autopropulsée. Deux ans plus tard, une quatrième roues est ajoutée et cette machine, baptisée M-400, devient la première chargeuse compacte du monde. En 1962, le nom Bobcat (lynx en français) est utilisé pour la première fois avec le lancement de la M-440. Plus polyvalente, cette chargeuse répond de plus en plus à des applications propres à l'industrie et la construction, s'éloignant ainsi du secteur agricole. En 1965, la production de chargeuses atteint des records et Bobcat pénètre pour la première fois le marché européen via un contrat de licence avec un constructeur anglais. Quatre ans plus tard, Bobcat est cédée à la société Clark Equipment Compagny. Devenu le numéro un de la chargeuse, Bobcat étoffe peu à peu son offre avec l'intégration en 1986 des premières mini-pelles qui lui permettent de gagner un peu plus en notoriété. En 1995, Bobcat est racheté par la firme américaine Ingersoll-Rand Company, acteur majeur dans la fabrication d'équipements de construction et de machines industrielles. En 2000, Bobcat fait l'acquisition du fabricant français Sambron, qui conçoit dans son usine de Pontchâteau (44) des chariots télescopiques.

En 2007, Bobcat est repris par Doosan, troisième fabricant mondial de pelles et numéro un en Chine, marché le plus volumineux à l'échelle mondiale. Pour le fabricant coréen, la reprise de Bobcat permet de se diversifier en se positionnant sur le marché des travaux publics grâce à l'ajout dans sa gamme des machines compactes (sous la marque Bobcat) qui complètent parfaitement les machines Heavy du constructeur. De plus, Doosan profite de la présence commerciale de la société américaine pour toucher les marchés américains et européens sur lesquels le groupe coréen n'était jusque-là peu, voire pas présent.

Une offre adaptée aux loueurs

Sur le marché français du BTP, Bobcat est présente via une offre particulièrement profonde qui répond parfaitement aux attentes des loueurs de matériels de chantier. Par exemple, pour les chargeuses compactes sur pneus, ils retrouvent aussi bien des modèles extrêmement compacts comme la S70 qui, grâce à ses 90 centimètres de large et sa capacité de charge de 343 kg convient parfaitement aux chantiers étroits, que des machines plus imposantes comme la S130 ou la S185 qui bénéficient d'une capacité de charge respective de 597 et 924 kg. Concernant les chargeurs sur chenilles dont l'introduction en Europe remonte à 1999, elles présentent l'avantage de travailler sur tous les terrains, par tous temps et sans marquer le sol – la gamme comprend aussi bien des machines tractées comme la MT 55 (254 kg de capacité de charge) que des versions cabines comme la Tâ€¯190 (1,08 tonne de capacité de charge). Cette variété se confirme également pour l'offre en mini-pelles, machines qui représentent désormais plus de la moitié du chiffre d'affaires. Les demandes émanant des loueurs sont le plus souvent axées sur le modèle E26 qui, du fait de son poids (2,6 tonnes), peut être facilement remorqué tout en respectant la législation française qui limite le poids global tracté à 3,5 tonnes.

Outre cette diversité, Bobcat joue également la carte de l'innovation en intégrant dans ses machines des procédés innovants comme c'est le cas notamment sur le chariot télescopique T40170, un chariot non rotatif offrant une hauteur de levage allant jusqu'à 17,4 mètres et avec lequel il est possible de déplacer latéralement la charge sur plus ou moins un mètre.

Notons également pour les mini-pelles, l'installation de cabines particulièrement spacieuses et un accès rapide aux points de maintenance. Les chargeurs compacts sur pneus ou sur chenilles disposent quant à eux d'une utilisation simplifiée par le choix de quatre types de commandes (main, pieds, mécanique, hydraulique) contre généralement un seul pour les modèles standards du marché. Enfin, depuis la création par Bobcat au début des années 1970, du système Bob-Tach qui permet de changer rapidement et facilement d'accessoires, l'entreprise n'a cessé de développer son offre d'accessoires qui compte aujourd'hui plus de 80 références. Cette gamme permet d'apporter une grande polyvalence aux machines en leur permettant de muer en raboteuse, scie à roche, balayeuse, râteau ramasse-pierres, rouleau vibrant…

Des concessionnaires garants de l'image

L'acquisition de Bobcat par Doosan lui a permis de consolider son réseau de distribution qui compte aujourd'hui une vingtaine de concessionnaires déjà bien établi sur le territoire et qui effectue un énorme travail de prescription et de service après-vente auprès des loueurs. N'ayant pas de concessionnaires dans la région Rhône-Alpes, Bobcat compte également sa propre succursale basée à Lyon qui, outre les mêmes fonctions que les revendeurs de la marque, prépare les machines destinées aux loueurs en montant directement les accessoires demandés par l'utilisateur final, en vérifiant les niveaux… Toutefois, les loueurs régionaux et les loueurs mono-dépôts s'en remettent le plus souvent à leur concessionnaire avec lequel ils entretiennent des relations privilégiées, notamment en termes de SAV via des engagements de réparations et de maintenance.

En plus de ces distributeurs Bobcat effectue également des ventes en direct, principalement pour ses clients grands-comptes. Sa gamme Portable Power (compresseurs et groupes électrogènes) est également gérée en direct.

Un réseau très animé

Pour animer ce réseau de distribution, Bobcat s'appuie en interne sur deux équipes (une dédiée aux concessionnaires, l'autre à la vente directe) de trois technico-commerciaux dédiés respectivement aux loueurs, aux groupes de construction et à la gamme Portable Power. L'entreprise compte également deux conseillers techniques qui assistent les loueurs lors de problématiques purement techniques.

Outre cette force humaine, Bobcat n’hésite pas à organiser des roadshows, comme cette année avec le concours de Scania mais aussi à convier les concessionnaires et leurs clients dans le centre de formation européen de la marque. Basé à Dobris, près de Prague en République Tchèque, où Bobcat possède une usine de fabrication de chargeuses compactes et de mini-pelles – Bobcat compte également des sites de production aux Etats-Unis, en Chine pour le marché chinois exclusivement et en France à Pontchâteau – ce centre permet d'organiser des visites de l’outil industriel de l’entreprise mais aussi à effectuer des démonstrations de matériels, des présentations complètes de la gamme… Grâce à ses propres camions de démonstration, Bobcat peut également se déplacer directement chez ses distributeurs pour organiser des journées techniques thématiques, sur les accessoires par exemple.

Au final, en s’appuyant à la fois sur son savoir-faire et sur la puissance financière de Doosan, Bobcat entend poursuivre sa progression chez les loueurs avec lesquels elle réalise aujourd’hui près de 30% de son chiffre d’affaires. Toutefois, cela ne se fera pas au détriment d’un réseau de distribution performant que le groupe coréen entend continuer à privilégier pour s’investir encore plus dans le secteur du BTP.

ND