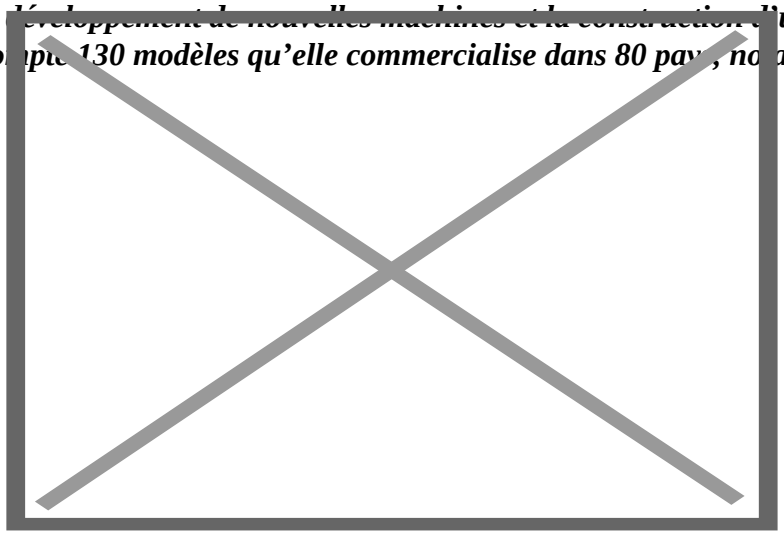
juin 2013

Dieci

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Location / Constructeurs

Dieci, une renaissance axée sur la qualité et le SAV

Fondée il y a 50 ans, la société italienne Dieci spécialisée dans la fabrication de chariots télescopiques, ne s'est réellement développée qu'à partir de 1997 et la reprise de l'activité par Ciro Correggi. Pour redresser l'entreprise, l'entrepreneur a misé sur une politique hautement qualitative qui l'a conduit à investir dans le développement de nouvelles machines et la construction d'une nouvelle usine. Aujourd'hui, Dieci compte 130 modèles qu'elle commercialise dans 80 pays, notamment en France via sa filiale Dieci France.



En 1962, trois frères italiens, se lancent à Montecchio Emilia (ville située entre Parme et Bologne) dans la fabrication de bétonnières basculantes pour le secteur du BTP. Un an plus tard, ils enregistrent l'entreprise au registre du commerce italien sous l'appellation Fratelli Dieci, Dieci Frères en fran-çais. En 1983, alors que l'activité se concentrait uniquement sur la production et la commercialisation de bétonnières basculantes, Fratelli Dieci devient la première entreprise européenne à fabriquer des chariots télescopiques pour le BTP. Bien que les télescopiques Dieci bénéficient d'une très bonne réputation – pour preuve, certains modèles de 1986 sont encore utilisés aux Etats-Unis –, la société peine à se développer (80% de son chiffre d'affaires est réalisé sur le marché italien) et doit faire face à d'importants problèmes financiers. Elle est finalement reprise en 1997 par Ciro Correggi, un entrepreneur local qui a conscience du potentiel de l'entreprise.

Nouveau départ

Industriel dans l'âme (il possède déjà plusieurs usines de mécaniques et de fabrication de bouchons de liège), Ciro Correggi souhaite dans un premier temps relancer l'activité en sauvant le maximum d'emplois. Il redémarre début septembre 1997 avec 48 collaborateurs sous l'appellation Dieci. L'une des premières actions du nouveau dirigeant est de refondre totalement la gamme des chariots télescopiques en intégrant des éléments de très haute qualité comme des essieux de marque Dana Spicer, des transmissions Sauer Bibus et Rexroth ou encore des moteurs Perkins, Yanmar ou Fiat. La philosophie de Ciro Correggi est en effet de proposer une gamme complète, certes, mais de très grande fiabilité. En 1998, Dieci redevient exposant à la Saie de Bologne (l'équivalent d'Intermat en France) et présente ses nouveaux matériels qui séduisent les professionnels italiens. Fort de cet engouement, Dieci poursuit sa politique d'innovation et met sur le marché son premier chariot télescopique giratoire baptisé Pegasus. Dix ans après le rachat, le chiffre d'affaires de l'entreprise franchit la barre symbolique des 100 millions d'euros alors qu'il était quasiment nul en 1997. En

2012, Dieci a réalisé un chiffre d'affaires de 123 millions d'euros (numéro trois sur le marché italien) dont 80% à l'export et a commercialisé près de 2â€¯500 machines (2â€¯100 en 2008).

Un spécialiste du « télescopique »

Au début des années 2000, la gamme de chariots télescopiques Dieci compte 130 modèles (la dénomination de chaque machine s'accompagne de deux chiffres correspondant à sa portée et sa hauteur de levage maximum) montés sur 35 châssis différents. Pour le secteur de la construction, l'offre est segmentée en quatre familles de produits à savoir les chariots télescopiques Compact comme le Apollo 25.6 et la gamme Dedalus (26.6 à 30.9) ; les télescopiques Multi représentés par les machines Zeus (37.7 à 33.11), Runner (35.7 à 40.13) et Icarus (38.14 à 40.17) ; les télescopiques Mighty matérialisés par les machines Samson (45.8 à 70.10) ; les télescopiques Rotative qui regroupe les modèles Pegasus (38.16 à 40.25). Pour ces machines, Dieci opte pour une transmission hydrostatique à l'exception des versions Samson 60.9 et 65.8 qui peuvent être commercialisées soit avec transmission hydrostatique, soit avec transmission Vario System (VS). Créée en 2008, cette dernière est gérée électroniquement et permet à la machine de passer de 0 à 40 km/h sans changer de régime. La machine peut ainsi travailler sur toutes les configurations de chantiers en conservant une puissance constante, notamment lors du travail en pente. De plus, quatre positions de travail permettent de sélectionner la vitesse et la puissance la mieux adaptée à l'accessoire utilisé. Equipée de la transmission VS, les machines Samson 60.9 et 65.8 répondent parfaitement au secteur du recyclage qui nécessite des machines avec une poussée importante et l'utilisation d'un godet.

Développement d'une gamme agriculture

En 2008, pour faire face au déclin progressif de l'activité BTP, tant en Italie que dans le reste de l'Europe, Dieci développe une gamme de télescopiques dédiée au secteur de l'agriculture. Au départ complémentaire, cette offre spécifique devient de plus en plus importante dans le chiffre d'affaires de l'entreprise et lui permet surtout de conserver une activité soutenue. Ainsi, en 2009 et 2010, les ventes de machines Dieci chutent respectivement à 1â€¯100 et 1â€¯300 unités dont une très grande majorité de chariots télescopiques agricoles même si Dieci a poursuivi ses investissements sur la gamme Construction pour être prêt à rebondir. Encore aujourd'hui, malgré le regain du secteur du bâtiment, Dieci réalise 40% de son chiffre d'affaires sur le secteur de l'agriculture, alors que l'activité BTP représentait avant 2008 près de 90% des ventes.

Pour sa gamme Agriculture, Dieci a développé des châssis spécifiques, ces machines « mi-tracteur, mi-télescopique » devant faire face à des contraintes spécifiques (topologie des terrains, puissance de poussée…). Comme pour l'offre Construction, la gamme Agriculture compte quatre familles de machines : Compact avec les modèles Mini Agri 25.6 et Agri Farmer 26.6 à 30.9 ; Multi avec le télescopique Agri Star (37.8 à 38.10) ; Mighty matérialisée par l'Agri Max (45.8 à 70.10) ; Specialist avec les chariots Agri Plus (38.9 à 40.7) qui sont aujourd'hui les plus vendus et Agri Tech (32.9 et 35.7). La gamme Agriculture a été récemment élargie avec le lancement en début d'année d'un chariot télescopique articulé baptisé Agri Pivot T60 dont le tablier permet d'utiliser de nouveaux accessoires comme des scies à béton pouvant également servir pour une utilisation sur le secteur du BTP. Une fois de plus, pour répondre aux différentes contraintes du marché, Dieci propose différents types de transmissions à savoir une transmission hydrostatique, la transmission VS et la transmission Power Shift (PS) qui intègre un convertisseur de couple et une boîte de vitesse comprenant quatre « marche avant » et trois « marche arrière ».

Des machines complémentaires

En complément de ces gammes Construction et Agriculture, Dieci propose des machines Heavy Duty comprenant trois modèles Hercules (120.10, 160.10 et 210.10) qui sont plutôt réservés à l'industrie lourde. Une version Hercules 100.10 d'une portée maximale de dix tonnes sera prochainement introduite sur le marché. En parallèle de son offre en télescopiques, Dieci conçoit et commercialise également six modèles de dumpers avec une caisse d'une contenance allant de une tonne (DP 1000T) à sept tonnes (DP 7000) ainsi que

quatre bétonnières basculantes avec un tambour offrant une contenance de 2 400 litres (N 2400) à 7 000 litres (N 7000). Bien qu'aujourd'hui concurrencées par les centrales à béton, les bétonnières basculantes répondent encore à certains marchés, Dieci en vendant encore une centaine d'unités chaque année.

Une nouvelle usine pour devenir un incontournable

En 2007, conscient que l'usine du centre-ville freine le développement de l'entreprise, Ciro Correggi investit 50 millions d'euros dans la construction d'un nouveau centre de production situé un kilomètre plus à l'est dans la zone industrielle de Montecchio Emilia. Construite sur 135 000 mètres carrés de terrain, cette nouvelle usine compte 40 000 mètres carrés couverts soit trois bâtiments initiaux auxquels s'ajoutent deux bâtiments plus récents dédiés à la fabrication et l'assemblage sur les machines des bras et des châssis, des opérations qui étaient autrefois sous-traitées. Si le manque de place est l'un des facteurs qui a poussé Ciro Correggi a déménagé la production, l'élément déclencheur de ce transfert est la volonté de l'industriel à vouloir gagner des parts de marché et faire de Dieci un incontournable sur les secteurs de la construction et de l'agriculture. Ainsi, lors de la conception du nouveau site de production, tout a été pensé pour produire, dès l'ouverture, entre 4 000 et 5â€¯000 machines chaque année soit l'équivalent d'un chiffre d'affaires de 200-230 millions d'euros. Ainsi, si dans l'ancienne usine la productivité atteignait péniblement six machines par jour, elle représente aujourd'hui le double avec une seule équipe (huit heures de travail) de 300 salariés, l'objectif étant d'arriver rapidement à vingt machines/jour.

Pour atteindre ces performances, inenvisageables il y a encore quelques années, l'usine Dieci s'appuie sur vingt lignes de fabrications équipées d'outils de dernières technologies comme une plate-forme rotative permettant de retourner les châssis pour monter, en toute sécurité et avec une très grande précision, tous les éléments situés sous la machine. Ce site abrite également une zone réservée aux tests qui sont effectués, pour chaque machine, en intérieur (vérification des composants) et en extérieur (vérification de la cinématique, essai de chauffage, montée en température…) ainsi qu'un bâtiment consacré au SAV.

Pour être réactif sur les demandes des clients en pièces de rechanges mais aussi dans l'approvisionnement de ses lignes de productions, Dieci a investi dans deux trans-
stockeurs (2â€¯500 emplacements de palettes chacun) pilotés par ordinateur dans lesquels sont stockées toutes les petites pièces de rechange.

Naissance de Dieci France

Après avoir conquis de nouvelles parts de marché en Italie et en Europe, Dieci décide en janvier 2012 de créer sa propre filiale commerciale française, Dieci France. Dirigée par Laurent Quichon, cette entité permet à Dieci d'être physiquement présent sur le marché français mais aussi de prendre progressivement son autonomie, les ventes de machines étant jusque là réalisées par Ammann France qui, depuis 2001, était l'importateur exclusif de la marque en France. Toutefois, Ammann France conserve la gestion de Dieci pour les grands comptes, notamment pour les loueurs nationaux et quelque multi-régionaux. En revanche, Dieci France est aujourd'hui l'interlocuteur commercial des autres loueurs. Ces derniers peuvent ainsi commander leurs machines soit, directement via Dieci France, soit auprès des concessionnaires Dieci – la filiale compte 125 distributeurs dont 35 pour le BTP – surtout s'ils ne possèdent pas un atelier de mécanique important et qu'ils nécessitent un fort soutien technique (conseil sur le choix des machines, maintenance…). En effet, chaque distributeur Dieci compte en ses rangs un ou plusieurs « hommes Dieci » qui ont été directement formés par les équipes de l'usine de Montecchio Emilia durant au moins une semaine. Dieci compte en effet s'imposer sur le marché français en jouant la carte de la fiabilité mais surtout en proposant un service après-vente de qualité comme le démontre parfaitement la philosophie de Ciro Correggi : « *la première machine est vendue par le service commercial, la deuxième par le service après-vente* ». Les derniers investissements de Dieci ont d'ailleurs porté sur ce service après-vente avec le recrutement d'un responsable SAV qui possède plus de trente ans d'expérience sur le marché des télescopiques. Grâce à cette stratégie, Dieci est capable de

livrer ses distributeurs français en 48 voire 24 heures mais aussi de préparer les machines dans les configurations (accessoires d'autres marques) et options spécifiques demandées par leurs clients. Pour sa part, Dieci France, qui compte à ce jour huit personnes dont cinq commerciaux et deux techniciens hotline, possède un stock tampon de pièces détachées ainsi que quelques machines même si les commandes sont principalement traitées depuis Montecchio Emilia.

Des perspectives de croissance

Après un an d'indépendance commerciale sur le marché français, Dieci France a réalisé un chiffre d'affaires de 22 millions d'euros ce qui représente près de 18% du chiffre d'affaires total du groupe. Pour parvenir à ce résultat, la filiale s'est appuyée sur sa force de vente qui prend en charge la formation, le commerce et la technique des produits mais aussi sur son service marketing qui fait la promotion de la marque chez les distributeurs. Ainsi, pour permettre à la marque de gagner en notoriété, il a réalisé, tout au long de l'année 2012, une campagne de communication axée sur la double traduction de Dieci qui se rapporte d'une part au nom des frères créateurs mais signifie également le chiffre dix. Pour 2014, le service marketing français envisage d'ores et déjà un plan de communication plus régional avec ses distributeurs.

Dieci France participe également à de nombreux évènements internationaux comme Intermat ou la Sima mais aussi à des salons régionaux (80% dans l'agricole) et à des manifestations interprofessionnelles comme, pour la première fois, le congrès du DLR. A noter que, n'étant pas administrateur du site Internet de Dieci, la filiale française a crée ses pages facebook et twitter qui reprennent l'actualité de la marque en métropole.
En marge de ces opérations, Dieci France s'appuie également sur le service marketing italien qui réalise des drapeaux aux couleurs de Dieci (depuis 2012, Dieci a un nouveau logo avec de nouvelles couleurs plus modernes, jaune et gris anthracite), des affiches… mais aussi l'édition de fiches et plaquettes techniques. Le site Internet de Dieci donne, pour sa part, la possibilité de rechercher tous les distributeurs de la marque dans tous les pays mais aussi de télécharger la documentation technique. Chaque concessionnaire peut, via deux accès privés, commander les pièces détachées et télécharger tous les éléments marketing (fiches techniques, photos…). Enfin, depuis peu, le Dieci Magazine, un trimestriel électronique, est envoyé à tous les distributeurs de la marque (filiales, importateurs et concessionnaires) pour les tenir informés des nouveautés et des évènements organisés.

Etre présent sur tous les chantiers

Amplement satisfait de la première année d'exercice de Dieci France, Ciro Correggi envisage pour 2013 un développement encore en progression compte tenu « des zones encore non couvertes par notre réseau de concessionnaires qui demeure malgré tout très jeune sur le marché, même si un travail énorme a déjà été accompli en seulement un an et demi ». Si les premiers résultats 2013 de Dieci France répondent, pour le moment, aux objectifs fixés par le groupe pour le marché français, il en va autrement pour l'activité générale de Dieci. Toutefois, son président, Ciro Correggi reste particulièrement optimiste : « *nous avons subi une légère baisse en ce début d'année mais je pense que nous allons progresser lors du second semestre pour atteindre le niveau de 2012 voire le dépasser. Compte tenu de la conjoncture économique actuelle, nous préférons privilégier une croissance progressive, notre objectif principal n'étant pas de devenir le leader du marché mais d'être présent sur tous les chantiers* ».

Nicolas Desbordes