avril 2012

JCB

JCB, l’innovation comme moteur

Depuis plus de 60 ans, le groupe britannique JCB conçoit, fabrique et commercialise toute une gamme de machines destinées entre autres aux opérations de manutention et de terrassement. Grâce à une stratégie tournée avant tout sur l’innovation et le service, la marque jaune et noir bénéficie aujourd’hui d’un statut d’avant-gardiste qu’elle va tenter d’étendre dans les prochaines années à d’autres familles de produits.

En 1945, à la sortie de la Seconde Guerre Mondiale, le Britannique Joseph Cyril Bamford fonde la société JCB et commence son activité par la fabrication de machines agricoles. L’Europe étant en pleine reconstruction, il oriente rapidement sa production vers l’activité du BTP et transfère son savoir-faire agricole vers les applications de terrassement et de construction. Ainsi, en 1950, en s’appuyant sur les bases d’un tracteur, il conçoit la première chargeuse-pelleteuse, une machine à double-fonction qui intègre un chargeur à l’avant et une pelle à l’arrière. Toutefois, du fait de sa conception, cette invention manque de robustesse et fait rapidement l’objet d’importantes évolutions comme l’intégration d’un châssis capable de supporter les efforts rencontrés sur les chantiers de terrassement lourd. Fort de cette entrée remarquée dans le monde du BTP, JCB élargit son offre en introduisant des chargeuses, des pelles hydrauliques puis, en 1977, un chariot de manutention à flèche télescopique qui autorise le déport de charges. Très apprécié à l’époque pour apporter de grands gains de productivité sur les chantiers, ce concept s’est largement démocratisé dans le secteur de la construction mais aussi dans l’agriculture, marché pour lequel JCB a développé des modèles spécifiques.

Troisième constructeur mondial

Aujourd’hui, JCB emploi près de 10 000 collaborateurs à travers le monde et réalise un chiffre d’affaires de 3,5â€¯milliards d’euros (année 2011). Si l’industrie et l’agriculture demeurent des secteurs sur lesquels JCB bénéficie d’une notoriété certaine, la majeure partie du chiffre d’affaires, environ 80%, est réalisée sur le marché du matériel de BTP. Précisons ici que, du fait de son

expertise, JCB répond également à des marchés très spécifiques, par exemple celui des armées pour lesquelles il conçoit et construit des chargeuses-pelleteuses adaptées aux terrains d'opérations.

Au total, le groupe JCB commercialise environ 300â€¯modèles de machines et se positionne comme le troisième constructeur mondial et première société familiale constructeur de matériels de BTP. Sur ce secteur, l'entreprise répond historiquement aux opérations de manutention avec des chariots à flèche télescopique (28% de parts de marché à l'échelle mondiale) et des chariots à mat mais aussi de terrassement via une large gamme de chargeuses-pelleteuses (45 % de PDM), pelles hydrauliques sur pneus et sur chenilles, chargeuses, mini-pelles, chargeurs compacts hydrostatiques... Le groupe est également fabricant de groupes électrogènes et propose une gamme complète regroupant 77 modèles dont 19 pour la catégorie des 860 à 2 350 kVA.

Une stratégie d'innovation permanente

En 1974, Sir Anthony Bamford, le fils de Joseph Cyril Bamford, arrive à la tête de l'entreprise qui conserve son statut de société privée à capitaux familiaux. Toujours aux commandes du groupe, le dirigeant a souhaité conserver un mode de fonctionnement axé sur la proximité qu'entretient le groupe JCB avec ses différentes filiales commerciales. Cette vision de management permet à l'entreprise d'avancer rapidement en étant particulièrement réactive au moment de prendre des décisions importantes. Par exemple, ces dernières années, JCB n'a pas hésité à poursuivre sa politique d'investissements pour continuer d'apporter un maximum d'innovations sur le marché. Pour cela, il s'appuie sur ses propres usines (cf. encadré) et maîtrise la fabrication des éléments mécaniques importants de ses machines pour que ces dernières soient les plus performantes possibles.

Ainsi, pour les moteurs, JCB équipe déjà de nombreux modèles du moteur Ecomax T4, fruit d'un des plus importants investissements jamais réalisés par le groupe. Toujours en terme de motorisation, plus de 95 millions d'euros ont récemment été investis pour développer sur le moteur Dieselmax, un nouveau système de combustion qui supprime la nécessité de post-traiter les gaz d'échappement. Pour illustrer ce savoir-faire industriel, JCB a conçu, il y a cinq ans, la voiture diesel (moteur JCB) la plus rapide du monde, chronométrée sur le lac salé de Salt Lake City à 573 km/h.

Outre cette expertise de motoriste, JCB est également innovant en matière d'hydraulique comme le témoigne le lancement prochain sur Intermat de deux chargeurs compacts sur pneus, JCB 135 et JCB 155 et d'un modèle sur chenilles, JCB 150T (à découvrir dans notre rubrique Zoom Matériels) qui, comme la nouvelle génération de machines dévoilées l'année dernière, utilise le concept monobras Powerboom – les autres chargeurs du marché sont à deux bras. En dehors d'une maintenance réduite (moins de points de graissage), l'utilisation du Powerboom offre une meilleure visibilité et procure une plus grande sécurité à l'opérateur qui n'est plus obligé de grimper sur les équipements ou les accessoires pour accéder à la cabine.

Une marque synonyme de services

Du fait de cette politique d'innovation permanente, JCB a rapidement exporté ses machines notamment en France, pays dans lequel elle implante en 1972 une filiale commerciale à Sarcelles, en banlieue parisienne. Sur le marché hexagonal, le groupe s'appuie aujourd'hui sur un réseau de soixante concessionnaires (BTP, agriculture et industrie) indépendants qui forment un maillage particulièrement dense. Dans le monde, JCB compte 750 concessionnaires totalisant 2 000 points service. Ces derniers assurent à la fois le service et la promotion de la marque via, par exemple, des démonstrations présentant les nouveautés ou expliquant les avantages de la marque pour

des problématiques chantiers précises (un road-show placé sous le thème des machines compactes est régulièrement organisé par les concessionnaires), la vente des machines, directement aux grands groupes de construction ou aux loueurs de matériels de chantiers.

La politique de services concerne principalement le suivi du matériel à savoir toutes les opérations de service après-vente ainsi que la disponibilité des pièces de rechange. Ainsi, pour une entreprise ou un loueur, JCB propose des contrats de maintenance et d'entretien qui les libèrent de toutes réparations à effectuer. Réalisées soit directement dans l'atelier du concessionnaire soit sur le chantier (90% des cas), ces contrats englobent aussi bien l'entretien périodique que les interventions plus importantes pour éviter toute immobilisation de machine. Citons également le système de géolocalisation Live Link, qui, outre le suivi géographique de la machine, permet en temps réel de connaître la santé de la machine et ainsi faciliter le quotidien des gestionnaires de parcs. Très engagé sur le développement de cet outil, JCB propose de nombreuses machines intégrant de série cette technologie qui se présente avant tout comme un service apporté aux entreprises et aux loueurs.

Pour intervenir rapidement, JCB s'appuie sur seize centres logistiques présents sur tous les continents. Ils sont relayés, au niveau national, par des dépôts chargés d'expédier les pièces aux clients mais aussi d'entreposer toutes les pièces d'urgence. Ainsi, pour le marché français, le centre mondial de pièces de rechange basé en Grande-Bretagne, expédie les pièces détachées urgentes et nécessaires à toute réparation le soir même au centre européen de Sarcelles qui les transmet ensuite aux concessionnaires. Les concessionnaires sont également livrés en pièces de rechanges courantes tous les quinze jours.

Notons également que le site de Sarcelles abrite également le centre de formation européen pour les équipes technico-commerciales internes à JCB et les concessionnaires.

Développer le compactage

Aujourd'hui, JCB parvient, via son offre et sa politique de service, à couvrir 80% des demandes des professionnels du BTP. Toutefois, le groupe n'entend pas rester sur ses acquis et envisage de conquérir de nouvelles parts de marché à l'échelle internationale en se développant, par exemple, sur des segments de marché plus larges. C'est le cas par exemple pour les compacteurs, produits présents dans l'offre JCB depuis le rachat en 2005 de la société allemande Vibromax. Profitant de son savoir-faire industriel, JCB vient de dévoiler deux nouveaux modèles, VMT380 et VMT430 disponibles avec deux largeurs de billes. Présentés en avant-première sur Intermat, ils contribuent, grâce à un moteur monté à l'avant et un châssis profilé, à offrir des coûts d'exploitation très bas ainsi qu'une grande facilité d'utilisation. Surtout, ils doivent permettre à la marque de s'imposer sur un secteur pour lequel elle ne bénéficie pas encore d'une renommée internationale.

ND

Une présence industrielle mondiale

Pour maîtriser la fabrication de l’ensemble des composants de ses machines, JCB s’appuie sur vingt-deux usines implantées dans le monde entier qui peuvent être soit spécialisées par type de machine soit, pour la majorité d'etren-elles, être multi-matériels afin de répondre avec précision aux marchés locaux comme en Grande-Bretagne pour l’Europe, en Chine, en Inde, aux Etats-Unis, au Brésil, en Allemagne… En effet, certaines machines peuvent peser jusqu’à quarante tonnes et sont donc difficilement transportables d’un continent à l’autre. Il peut aussi exister de grandes différences techniques entre les machines utilisées dans différents pays.

Très importante pour le groupe la maîtrise de la production entre pleinement dans la stratégie d’investissement de JCB. Ainsi, en 2011, plus de 75 millions d’euros ont été investis pour la construction d’une nouvelle usine au Brésil destinée à la fabrication de chargeuses-pelleteuses et de pelles hydrauliques. Ces dernières années, le groupe avait déjà dépensé 47,7 millions d’euros pour la construction d’une nouvelle usine de production de pelles hydrauliques à Uttoxeter, au Royaume-Uni, et 43 millions pour l’extension de l’usine de chargeuses-pelleteuses de New Delhi, en Inde, site de production devenu le plus important du groupe.