juillet 2015

Volvo

Un positionnement premium assumé

La marque Volvo, résolument premium dans son activité Construction Equipment, propose aux réseaux de location des matériels performants, endurants et sécuritaires correspondant à leurs exigences techniques. Son offre, courte et qualitative, va à l'essentiel.



Firme suédoise fondée à la fin du 19ème siècle par des ingénieurs, Volvo, « je roule » en latin, fait partie des groupes qui ont construit le succès industriel de ce pays scandinave en donnant la priorité à la fiabilité et à la robustesse de leurs productions. Aujourd'hui, Volvo AB est une compagnie internationale qui emploie 95 000 personnes de par le monde (8 500 en France) spécialisée dans les solutions et transports à usage commercial, ce qui en fait notamment un des premiers concepteurs et fabricants de moteurs de la planète, spécifiquement dans la catégorie des 6 à 13 litres (150 à 400 ch) que l'on retrouve essentiellement sur les machines roulantes, mais aussi dans la marine ou dans les groupes électrogènes de grande puissance. Cette position, avec la recherche et les capacités industrielles que cela implique – la production est de plusieurs centaines de milliers de moteurs par an – donne à Volvo un avantage compétitif indéniable sur ses marchés et notamment dans les engins de chantier pour lesquels la valeur du moteur a fortement augmenté ces quinze dernières années avec l'instauration des normes anti-pollution de plus en plus contraignantes. Le groupe Volvo AB, qui se qualifie facilement de producteur d'énergie, équipe ainsi sa gamme d'engins chantier de moteurs traditionnels à l'efficience augmentée au maximum, les trois quarts des machines bénéficiant à ce jour du ralenti économique et la moitié de la technologie stop and go.

Les chargeuses et les tombereaux

L'activité de Volvo AB est caractérisée par une division camion prédominante (marques Volvo Trucks, Renault Trucks, MAC, Dongfeng) qui contribue aux deux tiers au chiffre d'affaires du groupe, et d'autres branches fortes tels les bus, les moteurs que l'on vient juste d'évoquer, et le pôle Volvo Construction Equipement qui pèse près de 20% du CA et se situe au quatrième rang mondial sur son activité, toutes gammes confondues.
La naissance de ce pôle construction remonte au début des années 50, plus exactement 1954, avec

l’adaptation d’un bras de chargeur et d’un godet sur un tracteur pour en faire une chargeuse. Une décennie plus tard, en 1966, Volvo invente cette fois le tombereau articulé et dès lors, pendant une trentaine d’années, se présente comme un spécialiste de ces deux matériel lourds – les chargeurs avaient une capacité de godet allant de 4 à 15 m3 – et profite pleinement de la croissance économique à l’échelle planétaire qui fait largement appel à ses engins pour les travaux d’infrastructures, les mines et carrières. Le marché était homogène et la clientèle bien identifiée.

Le virage des années 90

Dans les années 90, le groupe Volvo AB doit faire un choix stratégique dans ses métiers pour préparer sa croissance future et choisit alors de se séparer de son activité voiture pour se développer dans la construction. Cette époque est ainsi marquée par de nombreuses opérations de croissance externe avec pour les principales les acquisitions successives du constructeur allemand de chargeuses Zettelmeyer, du fabricant scandinave de pelles sur chenilles Ackerman, de la société canadienne Champion, alors numéro 2 mondial des niveleuses, et du français Pel-Job spécialiste des mini pelles. Nous pouvons rajouter à cette liste, le rachat en 1998 de la division des pelles hydrauliques sur chenilles du coréen Samsung et en 2007 celui des matériels routiers (compacteurs et finisseurs) de Ingersoll Rand, sans oublier la prise de contrôle du chinois SDLG qui vend sa gamme de chargeurs sur pneus et autres pelles et compacteurs en Chine et sur les marchés émergents. Parallèlement, l’entreprise développe en propre ses chargeuses pelleteuses en 2002.

Un nouveau métier

Cette expansion à marche forcée a naturellement complètement transformé le visage de Volvo Construction Equipment. Réalisant auparavant l’essentiel de ses ventes sur des matériels lourds et très couteux à une cible de clients très bien cernée, la filiale construction de Volvo AB se retrouve en quelques années à devoir gérer une gamme très étendue avec de nombreuses machines compactes et une multiplicité de types de clientèle. Ce n’est pas du tout le même métier et il faut savoir s’adapter, d’autant que si Volvo est clairement le leader mondial des tombereaux articulés et dispute cette même place pour les grosses chargeuses, la concurrence est bien autre sur toutes les nouvelles lignes de produits.

Ainsi, jusqu’à 1999, la filiale française réalisait encore jusqu’à 95% de son chiffre d’affaires sur les gammes historiques Volvo. Depuis, le constructeur commercialise une moyenne de 2 500 machines par an, avec un total de dix gammes qui comptent au global quelque soixante-dix modèles (tombereaux articulés, chargeuses sur pneus inférieures ou supérieures à 100 ch, pelles hydrauliques sur chenilles inférieures ou supérieures à 12 tonnes, pelles hydrauliques sur pneus supérieures à 11 tonnes, chargeuses pelleteuses, chargeurs multifonction, compacteurs, niveleuses et finisseurs).

Huit concessionnaires

Ce changement de dimension s’est accompagné d’une mutation commerciale avec évidemment une ouverture vers les réseaux de location, secteur en développement fortement utilisateur de machines compactes. Privilégiant la stabilité et le long terme, Volvo Construction Equipment a poursuivi dans cette nouvelle configuration son partenariat avec ses concessionnaires historiques tout en portant dans le même temps son réseau à huit partenaires. Ces revendeurs bénéficient de territoires géographiques importants, vendent toute la gamme de la marque, engins et services, hors gamme des finisseurs – ils peuvent compléter leur offre avec des produits non pourvus par le groupe Volvo. A noter ici que le concessionnaire Volvo CE sur l’Ile-de-France est une succursale de la filiale française basée à Trappes, dans les Yvelines.

Ces concessionnaires vendent environ 60% des engins mis sur le marché par Volvo Construction Equipment, hors finisseurs, la marque traitant en direct quelques grands donneurs d’ordre au titre desquels on trouve, pour les matériels compacts, les loueurs nationaux et gros régionaux. Au final, avec une estimation large, Volvo évolue que la moitié de ses machines arrivent in fine chez un loueur.

Appui commercial

Dans cet ensemble, les concessionnaires jouent un rôle très important et Volvo les épaule dans leur activité. La marque suédoise a ainsi mis en place une école de formation pour les 270 techniciens de ses concessionnaires afin de les professionnaliser au maximum sur le diagnostic, la maintenance, la réparation et sur les aspects commerciaux du métier, le service étant aujourd'hui indissociable de la vente d'un matériel (financements, assurances, SAV…). Elle a mis en place plusieurs supports avec un service technique basé à Trappes et différents documents permettant d'expliquer et de promouvoir la gamme auprès des acheteurs finaux (catalogues, brochures, manuels, synthèse books, vidéos via YouTube…). Parallèlement, des visites peuvent être organisées dans les usines du groupe pour montrer la production et parfois les nouvelles machines, notamment sur le site de Belley où sont construites les mini pelles hydrauliques compactes de 1,5 à 5 tonnes, les modèles de 6 et 9 tonnes provenant de l'usine de Changwon en Corée du Sud.

Au-delà, Volvo s'applique à impliquer ses concessionnaires ainsi que les loueurs avant le lancement des nouvelles machines. Il existe ainsi un process nommé Clinic, bien défini, qui intervient lors des différentes étapes de développement avec un suivi systématique des commentaires recueillis pour sortir au final un matériel qui correspondent aux véritables attentes du marché. Il arrive de fait que des modifications soient effectuées en amont, tôt dans la phase de conception, mais également dans la période terminale pour des ajustements.

D'abord, la qualité des machines

Au-delà du réseau commercial et des supports techniques, le service le plus important apporté aux loueurs et d'une façon générale aux clients de Volvo est la performance et la fiabilité des machines, avec pour la location le critère supplémentaire de la construction de la gamme afin qu'elle puisse répondre le plus efficacement aux demandes des différentes catégories de clients.

Comme l'explique François Darves-Bornoz, directeur marketing de Volvo Construction Equipment France, « Nous avons une gamme premium avec des machines performantes, sûres et conçues pour la location et notre engagement est de garantir la satisfaction maximale. Et de par notre positionnement, nous devons anticiper sur le marché et proposer des solutions qui correspondant à l'évolution des métiers ». Ce souci de l'excellence se retrouve de fait dans l'offre du constructeur qui met à disposition des loueurs une gamme de premier ordre constituée de chargeuses sur pneus compactes, de pelles hydrauliques compactes sur chenilles, de compacteurs et de chargeurs multifonction. Elle se retrouve également dans les équipements de série, comme les plaques de protection pour les dents des godets ou la ceinture de sécurité orange avec fonction antidémarrage qui va se généraliser.

Une offre ciblée de chargeuses

Pour les chargeuses sur pneus compactes Volvo proposait jusqu'à présent une gamme de trois modèles avec la L20FP dotée d'un godet 4 en 1 de 700 litres, la L25FP avec godet 4 en 1 de 800 litres et la L30GZ, véritable machine phare de cette gamme avec un godet 4 en 1 d'une contenance de 1 000 litres. Sur cet univers structurellement en hausse, dont Volvo estime être leader et détenir au global quelque 30% de part de marché en France, le constructeur vient d'ajouter une quatrième référence avec la chargeuse L28FZ du godet 4 en 1 d'une capacité intermédiaire de 900 litres spécifiquement dédié au marché de la location, secteur qui compte pour quelque 70% des ventes de ces machines.
Toutes ces chargeuses sont dotées d'une articulation centrale oscillante qui facilite la maniabilité sur les terrains accidentés, d'une garde au sol élevée, d'un blocage de différentiel qui répartit uniformément la puissance sur les roues, d'un rayon de braquage court, d'un godet 4 entre 1 monté sur un porte-outil qui permet un changement d'accessoire en 30 secondes – pour installer notamment un tablier porte-fourche, l'autre grande utilisation standard de l'engin. Elle bénéficie également de l'exclusivité Volvo de trois pompes hydrauliques dédiées à la transmission, à l'équipement et à la direction.

Pour revenir sur la L28FZ, cette chargeuse est d'un moteur de 36 kW qui ne nécessite pas de filtre à particules et d'un bras de levage à deux vérins en acier d'une épaisseur de 25 mm. Elle offre également une accessibilité totale aux composants pour la maintenance et un confort de travail élevé avec une cabine très accessible (trois points d'appui pour la montée) à grande visibilité sur l'extérieur. La ceinture de sécurité orange évoquée plus haut est ici installée de série et actionne une fonction anti-démarrage (débrayable) si elle n'est pas enclenchée.

Deux catégories de mini pelles

Dans le domaine des pelles hydrauliques compactes sur chenilles, ou mini pelles, domaine où les loueurs acquièrent également plus de la moitié de machines vendue sur le marché, Volvo propose plusieurs modèles cabine et canopy démarrant avec la EC15D 1,5 tonne pour aller jusqu'à la ECR88D de 9 tonnes, avec un focus pour la location sur la gamme fabriquée en France qui s'arrête à la ECR50D 5 tonnes. Dans cette offre, Volvo distingue ses modèles EC15D, EC18D et EC20D et les plus puissants ECR25D, ECR38 et ECR50D à rayon court.
Particulièrement compacts avec un encombrement qui ne dépasse pas les 1 356 mm pour le plus imposant (déport dépassant les chenilles), les trois premiers modèles font partie d'une génération récente qui apporte quelques évolutions notables par rapport à la génération C avec par exemple une capacité de levage améliorée de 12% grâce à l'ajout d'un contrepoids additionnel et des commandes dédiées pour le ralenti en 5 secondes et à l'arrêt moteur temporisé sur 2 ou 10 minutes.

Les modèles suivants bénéficient de nombreux plus tels une cabine spacieuse homologuée FOPS1, TOPS et ROPS, un accès au moteur monté en latéral par deux capots à grande ouverture assistée par des vérins, une transmission hydraulique bi-vitesse automatique, la combinaison de l'orientation et du départ de flèche, etc. A titre d'exemple, la plus performante, la pelle ECR50D d'un poids de 5,2 tonnes et d'une largeur de 1 920 mm, possède une force d'excavation combinée de 6 205 daN et une capacité de levage de 1 052 kg. Elle dispose d'un mode Eco et du système de ralenti automatique et d'arrêt moteur temporisé programmable et bénéficie également du montage direct en usine d'un porte-outil multidirectionnel Steelwrist.

Complétons ce chapitre sur les pelles avec les versions sur pneus dont Volvo commercialise des modèles à partir du 14 tonnes avec la EW140D. Pour l'instant, ces machines ne sont guère demandées par les loueurs mais suivant le sentiment de M. Darves-Bornoz, le marché est en train de bouger et certains loueurs passés à la pelle 10 tonnes pourraient prochainement s'engager sur des gabarits supérieurs.

Un compacteur asphalte

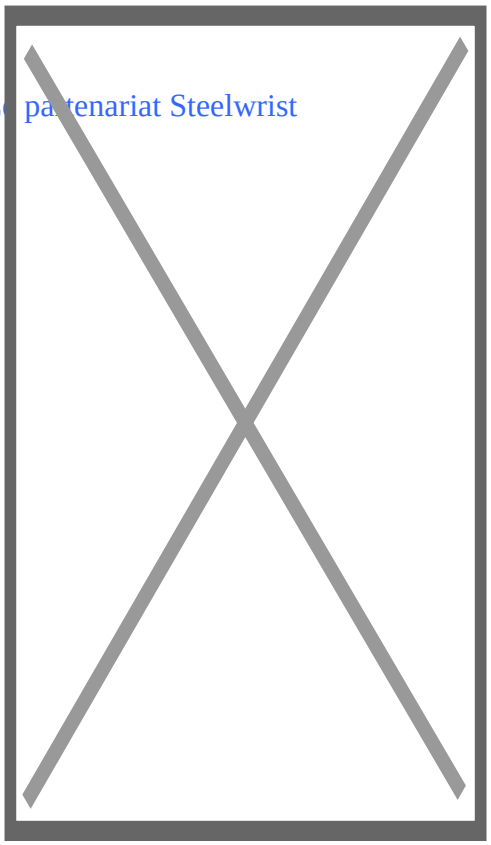
Concernant les compacteurs, marché dont les ventes partent pour ses trois quarts chez les loueurs, Volvo n'est pas très ancien sur ce segment et possède à ce jour une offre courte avec la machine tandem DD25B pour l'asphalte, réellement adaptée à la location, et quatre monobille pour le terrassement de 8 à 19 t qui échappent pour leur part à ce marché de la location.

Le focus Volvo est donc entièrement tourné vers le compacteur DD25B de 2,45â€¯tonnes et largeur de bille de 1â€¯000 mm. Cette machine fonctionne avec une fréquence de vibrations haute fréquence qui augmente la vitesse de compactage, possède des cylindres usinés pour ne laisser aucune marque, un réglage de l'arrosage intermittent. Détails pensés pour la location, l'opérateur peut ranger le gyrophare sous le capot et protéger les commandes par une plaque verrouillable lorsqu'il quitte le chantier et y laisse la machine. Dernier point sur ce compacteur qui nous a été présenté sur le parc de la filiale de Volvo Construction Equipment à Trappes, la qualité des composants est indiscutable, avec notamment, pour l'exemple, l'utilisation une connectique de très haute qualité classée IP67, la même que celle utilisée sur les tombereaux, des machines d'une toute autre ampleur.

La rigueur suédoise

Historiquement positionné sur le segment premium du marché, Volvo Construction Equipment conserve cette ligne directrice qui constitue son ADN et gère ses lignes de produits acquises depuis les années 1990 avec le même sérieux. Son approche du réseau de la location obéit pleinement à cette ligne de conduite et la marque ne propose finalement que peu de machines relativement à l'étendue de sa gamme, préférant offrir à ses partenaires le compromis performance fiabilité sécurité optimum plutôt que de multiplier les modèles aux caractéristiques changeantes. Et la rigueur suédoise se marie bien avec les exigences de la location qui demande des machines solides, rudes à la tâche et faciles d'entretien.

FB



Le partenariat Steelwrist

Extrêmement développés en Scandinavie où ils équipent notamment 95% des pelles de 5 à 14 tonnes, les porte-outils multidirectionnels arrivent doucement dans le cœur de l'Europe. Ils sont ainsi déjà très présents aux Pays-Bas (pelles à pneus) et la France commence elle aussi à s'intéresser d'une façon sérieuse à ces accessoires qui démultiplient la rentabilité des engins.

Présente depuis 2010 en France, la société suédoise Steelwrist est un partenaire attitré de la marque Volvo pour laquelle elle équipe en usines certaines de ses pelles hydraulique en tiltrotateurs, comme elle le fait également pour JCB et Yanmar. Par contre, Volvo Construction Equipment se distingue de ses concurrents en étant son distributeur exclusif sur le sol français, position qui la conduit à progressivement accentuer son effort commercial sur le produit. Ainsi, le porte-outil multidirectionnel Steelwrist peut depuis ce début d'année être monté directement en usine à partir du modèle de pelle hydraulique 5 tonnes ECR50D, jusqu'au modèle de 25 tonnes. Parallèlement, Volvo Construction Equipment a développé l'expertise Steelwrist au sein de son réseau de concessionnaires qui sont formés pour monter ces porte-outils, et un technicien suédois lui a été délégué pour renforcer sa connaissance technique et commerciale et apporter son appui sur le terrain.

Ces porte-outils ont le potentiel pour intéresser la location et Volvo propose d'ailleurs des configurations types aux loueurs nationaux qui commencent à répondre positivement à ces offres. Nous sommes encore loin des pays nordiques où la location a déjà franchi le pas, mais les perspectives sont bonnes et cet accord de

partenariat Steelwrist Volvo permet aux deux compagnies d’accompagner dans de bonnes conditions l’essor attendu du marché.