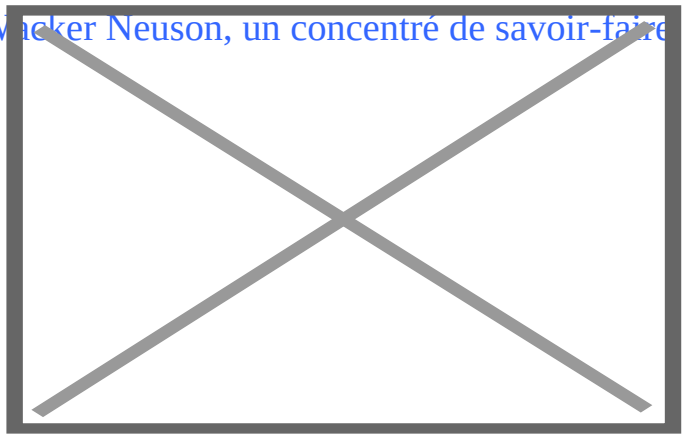
janvier 2013

Wacker Neuson

Wacker Neuson, un concentré de savoir-faire



Créé en 2007, le groupe Wacker Neuson s'est appuyé sur l'expérience de ses deux sociétés fondatrices pour s'imposer sur le marché français de la location. Autrefois méconnue, la marque Wacker Neuson fait aujourd'hui figure de leader dans plusieurs catégories de machines. Ce succès rapide en France s'explique non seulement par la grande notoriété de la marque Wacker mais aussi par un développement produit orienté exclusivement vers les utilisateurs et un réseau de distribution répondant parfaitement aux exigences des loueurs.

Le groupe Wacker Neuson est issu de la fusion, en octobre 2007, des sociétés allemandes, Wacker Construction Equipment AG et Neuson Kramer Baumaschinen GmbH, deux marques bénéficiant d'une large reconnaissance sur leur marché national.

Créée en 1848, l'entreprise Wacker s'est dès 1930 spécialisée sur le petit équipement de construction avec, par exemple, le lancement des premières pilonneuses électriques du marché ou encore de matériels légers destinés au travail du béton comme les aiguilles vibrantes. Présente essentiellement sur les secteurs du terrassement et du compactage, l'entreprise a élargi son offre avec la reprise en 2005 de la société Weidemann spécialisée sur la production de petites et moyennes chargeuses sur pneus à destination de l'agriculture.

Plus récente, la société autrichienne Neuson a été fondée en 1981 sous l'appellation Neuson Hydraulik GmbH. D'abord concentrée sur la fabrication des composants hydrauliques puis sur celle de mini-pelles, son activité s'est peu à peu diversifiée avec la reprise en 1998 de Lifton, constructeur britannique de dumpers ou encore en 2001, l'acquisition de l'entreprise allemande Kramer. Créée en 1925, cette dernière bénéficie en Europe d'une grande notoriété pour son offre en chargeuses commercialisées sous la marque Kramer Allrad.

Restructuration des gammes

La fusion entre Wacker et Neuson a donc été l'occasion de mettre en commun ces différents savoir-faire tout en jouant à la fois la carte de la synergie et de la diversité. Le groupe Wacker Neuson a en effet souhaité conserver les spécificités de chacune de ses entités, stratégie commerciale qui a nécessité la réorganisation des gammes qui s'articulent aujourd'hui autour de deux familles, le Light Equipment et le Compact Equipment.

Le Light Equipment (comprenons toutes les machines n'étant montées ni sur pneus ni sur chenilles) est commercialisé sous la marque unique Wacker Neuson. Cette dernière regroupe principalement des pilonneuses, des aiguilles vibrantes, des plaques et des rouleaux vibrants, des marteaux autonomes, des pompes…

Le Compact Equipment est quant à lui représenté par différentes marques selon le type de machines commercialisé. La marque Wacker Neuson est ainsi apposée sur les mini-pelles et les pelles compactes (0,8 à 15 tonnes), les pelles sur pneus (6,5 et 9,5 tonnes) et les dumpers sur pneus (1 à 10 tonnes). Du fait de sa notoriété, la marque Kramer Allrad a été conservée et rassemble l'offre en chargeuses compactes (jusqu'à 1,5 m3 de volume godet) et en chariots télescopiques (4,5 à 9 m). Il en va de même pour la marque Weidemann qui est consacrée aux chargeuses dites « valets de ferme » et aux télescopiques (4,50 à 6 m) à destination du secteur agricole.

Au final, le groupe Wacker Neuson commercialise plus de 450 références (hors pièces détachées) dont près de 350 appartiennent au secteur du Light Equipment. Représentant 70% du chiffre d'affaires du groupe lors de la fusion, cette famille Light ne représente désormais plus que 35% du chiffre d'affaires de l'entreprise (plus de 40 millions en 2011) du fait du fort développement de la gamme Compact Equipment.

Mise en place d'un réseau français

Pour accompagner la réorganisation de son offre, le groupe a également dû restructurer son réseau de distribution, notamment en France, marché sur lequel Wacker et Neuson Kramer possédaient chacun leurs propres concessionnaires. De plus, bien que les sociétés soient toutes deux exclusivement tournées vers les loueurs de matériels de chantiers pour la location de leurs machines, leur proximité commerciale était sensiblement différente. Par exemple, alors que Wacker intervenait directement auprès des loueurs en assumant aussi bien la livraison des machines que leur entretien et leur réparation, Neuson Kramer préférait « sous-traiter » ce type d'opérations en s'appuyant sur son réseau de distributeurs.

L'une des premières missions de Jörg Vogler, ancien responsable commercial chez Wacker et promu en 2009 Président de Wacker Neuson SAS (filiale française du groupe) a donc été d'instaurer un réseau de concessionnaires dits stratégiques, c'est-à-dire des revendeurs exclusifs qui distribuent et assurent le services après-vente de toutes les marques du groupe Wacker Neuson auprès de sociétés de construction et des loueurs. Pour le groupe, l'objectif de ce déploiement commercial est de bénéficier d'une force de vente polyvalente capable de répondre aux questions techniques aussi bien pour le matériel Wacker que pour les machines Neuson et Kramer Allrad.

Trois ans seulement après la mise en place de ce réseau spécifique, le pari est apparemment réussi puisque le groupe allemand compte trente-trois concessionnaires sur le marché français dont vingt-cinq stratégiques. Ces derniers couvrent 80% du territoire national, les 20% restant étant assurés, du fait de liens commerciaux historiques avec d'autres marques, par des concessionnaires distribuant uniquement une partie de l'offre Wacker Neuson.

La compétence au service des loueurs

Pour accompagner ce réseau de concessionnaires spécifiques ainsi que leurs clients (les loueurs notamment), Wacker Neuson SAS organise, dans son siège de Brie-Comte-Robert, des séances de formations baptisées XPERT-Training. Axées aussi bien sur de l'aspect théorique (présentation gamme, entretien des machines, mise en route…) que pratique (essai de machines sur terrain accidenté, test de manœuvrabilité…) du matériel, ces sessions se déroulent en équipes de vingt personnes maximum à raison d'une demi-journée par familles de produits – du fait de leurs spécificités, les machines Kramer sont considérées, pour la formation, comme une famille à part entière. Par ailleurs, pour les technico-commerciaux des concessionnaires qui ne bénéficient pas encore d'une maîtrise complète des machines commercialisées par Wacker Neuson, la filiale

française réalise des cursus plus poussés. D'une durée de neuf jours (trois jours par famille), ils intègrent des sessions XPERT-Training approfondies mais aussi la visite des différents sites de production en Allemagne et en Autriche. Les participants accompagnent ensuite le directeur régional et les commerciaux dans leurs tournées pour, comme le précise Jörg Vogler, « devenir d'excellents vendeurs en seulement trois mois ».

Ces investissements humains démontrent la détermination du groupe de se reposer sur son propre réseau pour dynamiser les ventes et garantir une qualité de service maximale. Ainsi, pour les loueurs nationaux ou régionaux de plus de dix agences, bien que les commandes soient centralisées au siège pour faciliter la logistique et la préparation des machines (mises aux couleurs des enseignes, ajout des accessoires…), les concessionnaires ont à charge de réaliser tout le SAV (y compris les travaux de garantie) tant sur le gros matériel que sur l'équipement électroportatif (marteaux ou aiguilles vibrantes) même si cette dernière catégorie de produits n'est historiquement pas forcément leur spécialité. Pour des raisons évidentes de proximité, le rôle de ces concessionnaires s'accentue (livraison sur chantier, mise à la configuration du client…) auprès des loueurs de plus petite taille ou à fort ancrage régional mais toujours avec le soutien du groupe via ses quatre directions régionales (Nord-Est, Nord-Ouest, Sud-Ouest et Sud-Est).

De nouvelles parts de marché

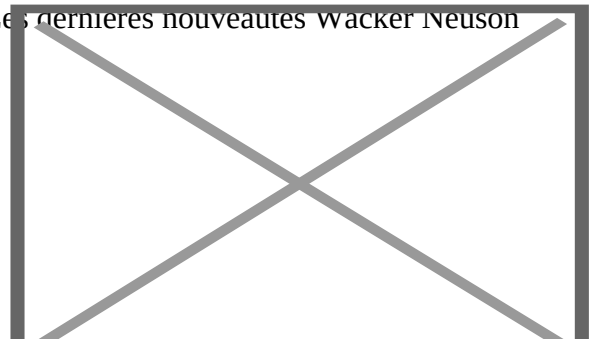
Fort de ce réseau stratégique, le groupe Wacker Neuson se positionne aujourd'hui comme un incontournable sur plusieurs familles de machines. En effet, si avant la fusion, les différentes entités du groupe étaient peu représentatives sur le marché (exception faite de Kramer), le groupe allemand bénéficie désormais en France d'une notoriété certaine, notamment sur le Light Equipment. Dans cette famille de machines, la marque affiche une part de marché estimée à 35-50% sur les pilonneuses et les pieds de mouton, certaines plaques vibrantes et marteaux autonomes essence faisant également figures d'incontournables pour le secteur du BTP.

La recette de cette reconnaissance rapide réside bien entendu dans la qualité de fabrication des machines positionnées sur le haut de gamme mais aussi sur ses centres de production. En effet, en optant pour une conception pour l'Europe 100% européenne (cf. encadré) Wacker Neuson conçoit des machines parfaitement adaptées à la morphologie et aux habitudes de travail des utilisateurs français. « Du fait de notre positionnement haut de gamme, nos machines sont, à modèles équivalents, souvent un peu plus chères que celles de nos concurrents. Toutefois, cet écart tarifaire se justifie sur plusieurs points comme la facilité d'entretien de nos matériels mais aussi le confort des cabines ou encore la puissance moteur qui figure toujours parmi les meilleures par catégorie de machines. Cette puissance est en effet volontairement plus importante que celle de la plupart des concurrents pour favoriser une utilisation à un régime extrêmement bas et ainsi limiter l'usure » explique Jörg Vogler.

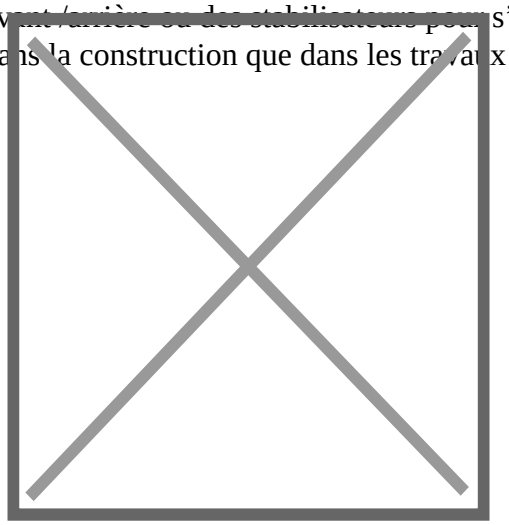
Désormais bien implantés sur le marché français, « nous sommes aujourd'hui capables de couvrir 80% voire plus des besoins en machines des loueurs, notre chiffre d'affaires ayant presque doublé entre 2009 et 2011 » Wacker Neuson peut désormais se concentrer sur le perfectionnement de son réseau pour apporter encore plus de services aux loueurs et valoriser l'innovation. En effet, bien que les concessionnaires stratégiques réalisent quasiment les deux tiers du chiffre d'affaires de l'entreprise, ils demeurent des entreprises qui nécessitent encore un accompagnement fort pour cerner complètement leur zone géographique et trouver le bon « rythme de croisière ».

Nicolas Desbordes

Les dernières nouveautés Wacker Neuson

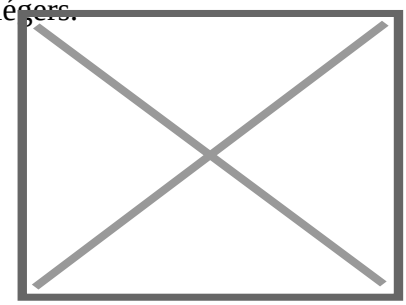


La pelle sur pneus Wacker Neuson 6503 (6,5 tonnes) répond à de nombreuses problématiques chantiers grâce à un large choix d'accessoires comprenant une flèche articulée, des pneus-ballons ou pneus jumelés, des circuits de commande supplémentaire… Son essieu arrière rigide et son essieu directeur oscillant à blocage hydraulique lui permettent de rester stable sur tous les terrains même les plus accidentés. Avec une puissance d'arrachement maximale d'environ 26 kN pour une largeur de 1 920 millimètres, elle est à la fois puissante et compacte et donc parfaitement adaptée aux chantiers urbains.
A l'inverse, la pelle sur pneus 9503 est à ce jour une des machines les plus imposantes de la gamme Wacker Neuson. D'un poids de 9,5 tonnes, cette pelle est souvent destinée à remplacer des machines d'une conception différente dont le poids est compris entre 11 et 13 tonnes. Elle bénéficie en option d'une vitesse à 40 km/h et se présente donc comme la pelle la plus rapide du marché. Polyvalente, elle peut être équipée de nombreux accessoires (Système EASYLOCK permettant de monter le godet à l'envers, lame de terrassement avant /arrière ou des stabilisateurs pour s'adapter à de nombreuses configurations de chantiers, aussi bien dans la construction que dans les travaux publics.)



Marteau piqueur EH25

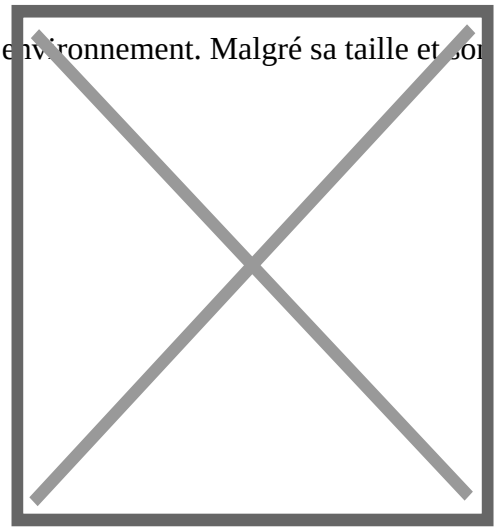
Le marteau piqueur électrique EH25 fonctionne avec un entraînement sans balai de charbon ce qui élimine la partie principale de l'entretien pour ce genre d'appareil. Une parfaite isolation des poignets assure des vibrations bras-à-mains inférieurs à 5m/s2 (valeur limite pour travailler 8 heures non-stop). De plus, grâce à son mécanisme de percussion à piston creux avec percuteur à tige, il délivre une capacité de démolition évaluée à 70 joules par frappe et une fréquence de frappe 30% plus élevée que la meilleure concurrence. Tous ces éléments en font le marteau électrique le plus performant de sa catégorie tout en étant l'un des plus légers.



Plaque vibrante DPU 130

Présentée lors du dernier Intermat, la plaque vibrante DPU 130 délivre une force centrifuge de 130 kN pour un poids de 1,2 tonne soit « la meilleure performance de compactage pour ce type de matériel au monde ». De ce fait, alors que les plus performantes plaques vibrantes sur le marché affichent une force de 90 à 100 kN, la DPU 130 permet quant à elle de réaliser les mêmes applications qu'un rouleau de sept tonnes. Télécommandée par une commande infrarouge, elle se contrôle facilement à distance protégeant ainsi l'utilisateur des vibrations. Grâce à cette technologie, la machine travaille en parfaite sécurité pour son

environnement. Malgré sa taille et son poids, elle conserve une grande maniabilité grâce à sa double semelle.



Chargeuse Kramer 550/650

Les chargeuses sur pneus Kramer Allrad 550 et 650 combinent de manière parfaite une grande capacité de levage (jusqu'à 1 980 kg de charges de basculement pour la 550 et jusqu'à 2 340 kg pour la 650) avec une utilisation économique et confortable. Leurs quatre roues directionnelles garantissent à l'opérateur une grande manœuvrabilité. Malgré un faible poids (3,6 et 3,8 tonnes), elles bénéficient, grâce à leur châssis monobloc sans rupture, d'une grande stabilité dans les endroits étroits, le centre de gravité restant identique quelle que soit la typologie du terrain. Par ailleurs, le nouveau design du bras de levage à déplacement parallèle à été pensé pour atteindre une grande portée tout en assurant à l'opérateur une grande visibilité et en résistant à la contre-force du levage.