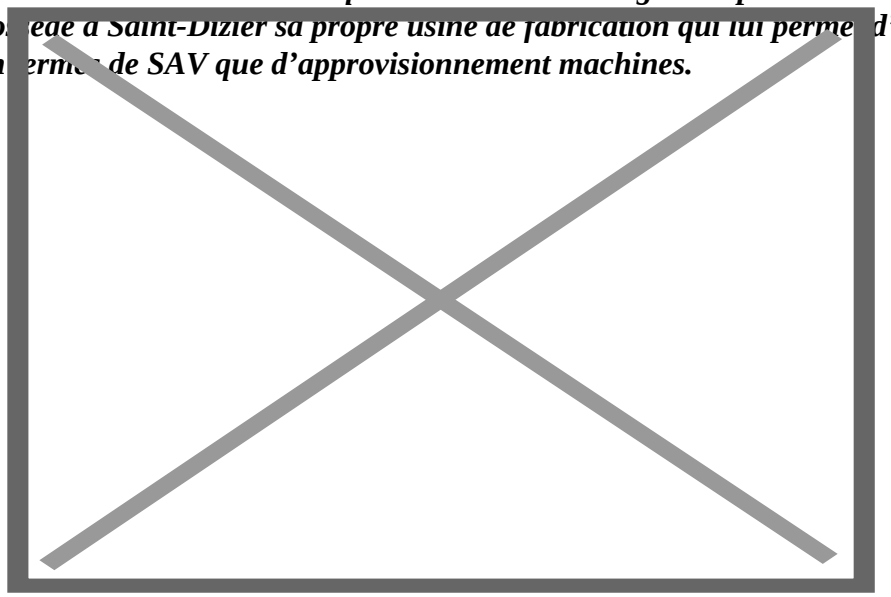
avril 2013

Yanmar - Ammann

Le savoir-faire français

Inventeur de la mini-pelle compacte sans déport et concepteur de moteurs, le groupe japonais Yanmar est, depuis 2010 représenté en Europe sous sa propre entité Yanmar Construction Equipment Europe. En plus d'un réseau de distribution qui entretient une très grande proximité avec ses clients loueurs, cette filiale possède à Saint-Dizier sa propre usine de fabrication qui lui permet d'assurer une grande réactivité tant en termes de SAV que d'approvisionnement machines.



Fondée en 1912 par Magokichi Yamaoka, la société japonaise Yanmar se rapproche en 1989 de l'entreprise suisse Ammann sous la forme de la joint venture Ammann-Yanmar. L'objectif de cette fusion est, pour l'entreprise nipponne, de pénétrer le marché européen en utilisant le réseau de distributeurs Ammann – Yanmar possédait déjà des distributeurs en Europe mais uniquement pour son activité moteur – et d'intégrer un site de production situé à Saint-Dizier. Pour la société suisse, ce rapprochement lui permet de diversifier une offre jusque-là centrée sur l'enrobage et la construction routière en commercialisant des machines de construction à destination du bâtiment et des travaux publics. Grâce à ce partenariat, Yanmar parvient peu à peu à s'imposer comme un leader européen sur le marché de la mini-pelle avant finalement de reprendre son indépendance en septembre 2010. En effet, les marchés respectifs d'Ammann et de Yanmar ont de plus en plus tendance à se développer indépendamment et les synergies qui faisaient la force de l'entité Ammann-Yanmar se sont de ce fait réduites. La société suisse décide alors de se recentrer sur son cœur d'activité, Yanmar reprenant l'usine de Saint-Dizier pour approvisionner seul un marché européen devenu le premier marché à l'échelle mondiale pour la vente de mini-pelles. Désormais, le site champenois est reconnu sous l'entité Yanmar Construction Equipment Europe, une filiale 100% intégrée au groupe Yanmar.

L'inventeur de la mini-pelle compacte

Outre l'intégration d'un site de production européen, la fin de la joint-venture Ammann-Yanmar a permis à l'entreprise japonaise de véhiculer une nouvelle image en valorisant son statut de leader de la mini-pelle au Japon mais aussi en mettant en avant son savoir-faire de motoriste et de concepteur de machines.

Yanmar est en effet présent sur le marché de la construction depuis 1966 et le lancement de sa première machine, le bouteur HD 5d, suivi en 1971 par la commercialisation de la série de mini-pelles B600. Bénéficiant rapidement d'une certaine reconnaissance au Japon avec des machines comme la YB 1200 (1975) qui devient un best-seller (10 000 exemplaires vendus) ou encore la YB 400 (1979), première mini pelle au monde montée sur des chenilles en caoutchouc, Yanmar acquiert une grande notoriété en Europe avec le lancement en 1988 de la B5, une mini-pelle compacte à rayon de rotation ultra-court. En 1993, le groupe s'oriente définitivement sur le compact avec la commercialisation de la gamme ViO, première machine au monde qui répond au concept « Zero Tail Swing », c'est-à-dire sans déport arrière, la rotation de la tourelle s'effectuant dans la largeur des chenilles pour un gain de place considérable et une meilleure maniabilité.

Performance et robustesse

La série ViO est aujourd'hui au cœur du développement de l'offre Yanmar, les machines récentes, à l'instar de la ViO33 intégrant les dernières technologies mises au point et brevetées par le service R&D du groupe comme le système hydraulique VIPPS qui, grâce à un régulateur de puissance, une pompe double pistons à débit variable, une pompe à engrenages et un distributeur à combinaisons multiples permet d'augmenter la vitesse de travail tout en offrant la possibilité d'effectuer plusieurs opérations simultanément sans à-coups même pendant le déplacement. Citons également l'ajout de cabines plus spacieuses et plus confortables pour l'opérateur, de trains de chenilles VICTAS qui permettent d'accroître la capacité de levage et de réaliser des déplacements silencieux sans vibration tout en minimisant la dégradation des sols…

Outre la notion de compacité, Yanmar s'est également attaché à produire des machines plus robustes, par exemple en protégeant de série, les vérins contre les impacts. De ce fait, reconnues pour leur longue durée de vie, les machines Yanmar répondent parfaitement aux problématiques des loueurs. Ces derniers sont en effet séduits par le rapport performance/robustesse du matériel de la marque et donc par ses faibles coûts de maintenance et d'entretien. « Bien qu'en France, le marché de la location de matériels de chantiers, notamment pour les mini-pelles, soit soumis à une forte pression des prix, la majorité des loueurs prend aujourd'hui en compte le coût global d'exploitation. Leurs premiers critères de choix reposent donc davantage sur la productivité de l'engin et sur sa facilité d'entretien plutôt que sur son prix d'achat » explique Jean-Marc Reynaud, directeur général de Yanmar Construction Equipment Europe.

De plus, en axant son développement produit sur la technicité des machines plutôt que sur la recherche de prix, Yanmar répond parfaitement aux profils des parcs des loueurs français qui ont tendance à s'allonger tout en se positionnant sur un niveau de qualité situé sur le moyen-haut de gamme. « Cette orientation est le fruit de nos relations avec les loueurs avec qui nous apprécions de travailler. En répondant à leurs principales préoccupations, notamment celles portant sur le cycle de vie des machines, nous élevons notre propre degré d'exigence » précise Jean-Marc Reynaud.

Le réseau Yanmar

Bien que, durant la joint-venture, Yanmar commercialisait ses machines en France via les distributeurs Ammann, le groupe japonais s'appuie depuis octobre 2012 sur son propre réseau. Ce dernier compte à ce jour 30 entités, soit autant d'anciens distributeurs Amman qui ont choisi de rester sur le secteur de la mini-pelle que de nouveaux concessionnaires commercialisant auparavant des marques concurrentes ou présents sur des marchés connexes comme la vente de matériels d'occasion. « Notre principale préoccupation est de pouvoir assurer un service de qualité et de proximité dans une zone géographique définie » confie Jean-Marc Reynaud. « Pour établir notre réseau nous avons donc fixé certaines priorités comme l'obligation, pour le distributeur, d'être à moins d'une heure de route de ses clients, de connaître parfaitement son marché local, de commercialiser des gammes complémentaires à l'‘offre Yanmar ou encore d'avoir une grande capacité commerciale à bien représenter la marque Yanmar ».

La capacité de réagir vite

Justement, pour accompagner ses revendeurs, Yanmar met à leur disposition des kits promotionnels aux couleurs de la marque qui regroupent des enseignes, des drapeaux… et participe financièrement à leur participation sur des foires, salons… De plus, un espace Extranet protégé par mot de passe leur permet d'accéder à toutes les photos de machines ainsi qu'aux fiches techniques des produits. Toutefois, cet espace leur sert principalement à passer leurs commandes de pièces détachées. En effet, une autre force de la marque réside dans la rapidité de son service après-vente. Ces dernières années, le groupe a effectué plusieurs investissements pour assurer des livraisons en une voire deux journées. « Aujourd'hui, 92% des commandes passées par nos concessionnaires sont expédiées dans la journée. Les commandes passées avant midi sont ainsi livrées le lendemain », indique Jean-Marc Reynaud. Pour parvenir à ces délais très courts, le groupe s'appuie sur son site de Saint-Dizier où sont stockées près de 90% des pièces détachées, environ 25 000 références.

Cette réactivité se retrouve également en ce qui concerne la livraison des matériels. Le groupe s'est en effet adapté aux besoins des loueurs (et donc des concessionnaires) qui passent commande de plus en plus tardivement. Les machines sont ainsi construites à Saint-Dizier dès réception des commandes puis expédiées depuis ce même site avec des délais de livraison variant de deux à quatre semaines (hors stock concessionnaires) pour des configurations standards et entre six et dix semaines pour des machines personnalisées. « Nous ne cherchons pas à proposer une machine en tant que telle mais plutôt une solution d'usage. Pour nous, l'accessoire est une partie intégrante de la machine que nous ne souhaitons pas dissocier d'où notre volonté de livrer les machines avec les outils demandés par nos clients » précise Jean-Marc Reynaud.

A noter que pour l'achat des machines, Yanmar propose, à ses distributeurs, une aide au financement (Y Finance) et possède également un service interne de vente de machines d'occasion. De plus, sur le terrain, le constructeur s'appuie sur deux animateurs réseaux, l'un pour la région Ile-de-France, l'autre pour le reste de l'hexagone. Pour soulager ce dernier, un troisième animateur devrait prochainement être recruté.

2013, année de formation

En parallèle de ces outils, Yanmar accorde également une grande importance à la formation de ses concessionnaires. En effet, tout au long de l'année, l'entreprise organise des sessions obligatoires ouvertes à tous les techniciens des distributeurs. Elles se déroulent à Saint-Dizier sur une semaine par groupe de quatre à dix personnes.

Ces séances théoriques et pratiques permettent aussi bien aux nouveaux revendeurs de former leur équipe sur l'ensemble de la gamme qu'aux distributeurs connaissant déjà la marque de recevoir un suivi technique nécessaire à la vente des nouvelles machines. Au total, pas moins de cent sessions sont dispensées toute l'année aux distributeurs européens de la marque, un rythme qui devrait s'accentuer en 2013.

Enfin, pour les accompagner dans leur quotidien, Yanmar a également mis en place une hotline client européenne capable de répondre en six langues à toutes les problématiques techniques.

Couvrir rapidement 100% du territoire

L'une des autres priorités de Yanmar pour cette année est d'élargir un peu plus son réseau de distribution. Prochainement, deux nouveaux concessionnaires devraient ainsi s'engager avec le constructeur japonais qui entend couvrir, d'ici la fin du premier semestre 2013, 100% du territoire commercial français contre 95% actuellement. « Même si, en volume, nos résultats 2012 sont moins bons que ceux espérés, à cause de notre surexposition en Europe du Sud et des achats tardifs des loueurs, nous sommes pleinement satisfaits de notre première année d'exercice en France sous notre propre entité car nous avons réussi à nous adapter rapidement

à la situation du marché » confie Jean-Marc Reynaud. Pour sa première année sous le nom de Yanmar Construction Equipment Europe, l'entreprise s'est en effet montrée particulièrement active et a organisé, à Saint-Dizier, deux évènements pour présenter l'usine aux clients, l'objectif étant de passer plus de temps avec les distributeurs. De plus, en termes de Recherche et Développement, Yanmar s'est penché sur la gamme SV (Semi-ViO) qui a été entièrement repensée et restylée avec le lancement de nouvelles machines prévu mi avril à l'occasion de la Bauma… à suivre dans notre prochain numéro de Batidistribution.

Nicolas Desbordes

Saint-Dizier, le Made in France par Yanmar



Appartenant intégralement à Yanmar depuis le 1er septembre 2010, l'usine de Saint-Dizier (15 000 m2 couverts, 320 salariés) est le centre industriel de Yanmar pour toute l'Europe, Russie et Turquie inclus. Les deux tiers des ventes de Yanmar en Europe, à savoir principalement des mini-pelles allant de 0,5 à 10 tonnes proviennent donc de l'usine champenoise. Le tiers restant est directement importé du Japon (micro et midi-pelles, carriers, éclairages de chantier…) ou en provenance de partenaires européens (mini-dumpers, chargeuses compactes). A noter que les moteurs sont conçus soit au Japon (multi-cylindres ou refroidissement à eau), soit en Italie (mono-cylindres ou refroidissement à air).

Nombreux investissements

Autrefois utilisé par Ammann pour la fabrication de centrales béton, l'usine a fait l'objet, depuis 1989, de trois phases de modernisation pour s'adapter parfaitement à la production de mini-pelles. Par exemple, les investissements réalisés en 2001 ont permis au constructeur d'accroître la part des machines fabriquée à Saint-Dizier et de réduire le nombre de machines importées au Japon entraînant de ce fait une plus grande souplesse et une meilleure réactivité dans les délais de livraison.

La dernière campagne d'investissements (20 millions d'euros) qui a eu lieu en 2007, a quant à elle permis de doubler la surface couverte pour créer une zone dédiée à la réception des pièces fournisseurs mais aussi améliorer le stockage des pièces détachées avec l'attribution d'un système de contrôle par code-barres.

Ces investissements ont également porté sur l'outil industriel avec l'installation de quatre îlots de robots de soudage et d'usinage.

Production en ligne

Pour fabriquer ses mini-pelles, Yanmar reçoit des plaques d'acier qui tout au long du process sont découpées par deux machines de découpe laser à commande numérique puis usinées, pliées, soudées. Le soudage s'effectue soit automatiquement par des robots, soit manuellement, notamment pour l'assemblage des petites pièces conçues à Saint-Dizier avec celles provenant de sous-traitants. Ces dernières (pièces hydrauliques, mécano-soudées ou moteur) sont auparavant soigneusement vérifiées.

Les pièces sont ensuite envoyées sur un convoyeur automatisé pour être assemblées. En sortie de ligne, chaque machine est placée sur une rampe d'essais qui vérifie sa conformité via des capteurs de tolérance. Si la machine ne répond pas aux différents tests, elle est envoyée en zone d'ajustage. A noter que pour plus de productivité, les sous-ensembles comme les flexibles, les tourelles… sont montés préalablement hors de la ligne d'assemblage.

Pour peindre les machines, Yanmar utilise un convoyeur d'une longueur de 350 mètres qui réalise une application électrostatique de haute qualité avec séchage par thermorétracteurs. Une seconde ligne de peinture est exclusivement dédiée à la mise aux couleurs des loueurs.

Les machines sont ensuite stockées puis, au moment des commandes, rapatriées en zone de préparation où elles sont une dernière fois contrôlées.