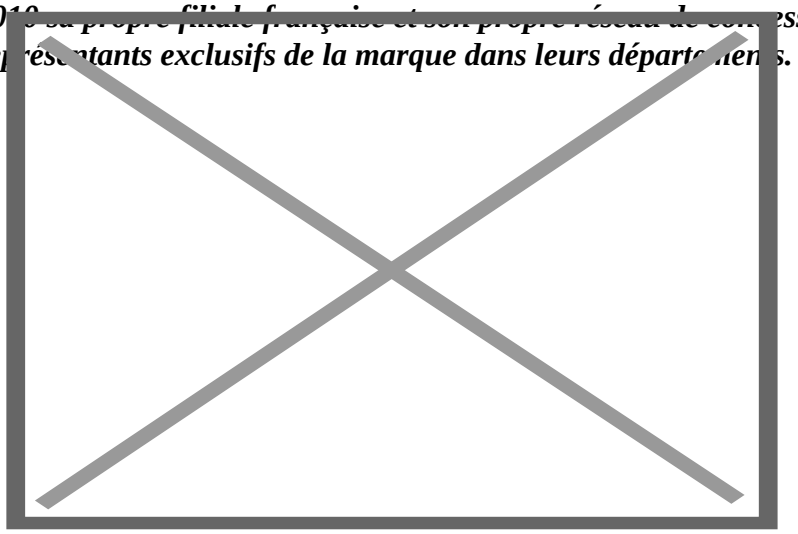
septembre 2013

Hidromek

L’alternative qualité

Membre du top 50 mondial pour son offre en chargeuses-pelleteuses et pelles, la société turque Hidromek est parvenue à s’imposer sur le marché européen en axant sa production sur la qualité et la fiabilité des machines. Aujourd’hui reconnue par de nombreux utilisateurs européens, l’entreprise possède depuis 2010 sa propre filiale française et son propre réseau de concessionnaires qui font également figures de représentants exclusifs de la marque dans leurs départements.



Numéro deux en Europe sur le marché de la chargeuse-pelleteuse, la société turque Hidromek a été fondée en 1978 par Hasan Bozkurt. D’abord mécanicien dans une major turque de travaux publics et routiers, Hasan Bozkurt se voit offrir la possibilité par son employeur de suivre des études d’ingénierie en l’échange d’un contrat de travail exclusif de dix ans. En 1974, suite au conflit chypriote, la Turquie est soumise à un embargo et il devient difficile d’approvisionner les pièces détachées nécessaires à l’entretien des machines. Hasan Bozkurt met alors à profit son profil d’ingénieur et prend l’initiative, avec l’accord de son employeur, de fabriquer en interne ses propres pièces détachées. Parvenant à produire des éléments de qualité identique à ceux jusqu’ici importés et à coût moindre, il décide, en 1978, de créer sa propre entreprise avec pour seul et unique client son ancien employeur. Son activité se résume alors à fabriquer dans un atelier de deux cents mètres carrés basé à Ankara et avec quatre mécaniciens salariés, des accessoires (attachements, bras, flèches, godets…) permettant de transformer les tracteurs agricoles en chargeuses-pelleteuses.

Les chargeuses-pelleteuses, un savoir-faire

Grâce à cette conception, l’entreprise, baptisée Hidromek, commercialise des machines adaptées aux applications de travaux publics et parvient peu à peu à s’imposer comme une marque de référence. En 1986, pour faire face à une demande de plus en plus importante, l’assemblage des accessoires est transféré dans une usine dédiée à Izmir. Désireux d’aller plus loin, Hasan Bozkurt décide à la fin des années 1980 de concevoir sa propre chargeuse-pelleteuse en fabriquant en interne tous les éléments (châssis, cabine, accessoires…) à l’exception des moteurs et des pompes hydrauliques. En 1989, Hidromek commercialise ainsi sa première chargeuse-pelleteuse entièrement conçue en interne, la HMK 80 qui est suivie un an plus tard par le lancement de la HMK 100. En 1991, l’entreprise met sur le marché la première chargeuse-pelleteuse munie

de quatre roues directionnelles et au diamètre égal, la HMK 100S. En effet, jusqu'ici, ce type de machine comportait, comme les tracteurs, des roues de diamètre plus important à l'arrière qu'à l'avant. Grâce à ses roues avant de même diamètre que ses roues arrières, la HMK 100S s'adapte à toutes les typologies de terrains tout en acceptant des fréquences de chargement élevées et des charges plus importantes que les modèles précédents. Inspirées des chariots télescopiques, les quatre roues directionnelles permettent quant à elles de réduire le rayon de braquage (un avantage dans les endroits exigus) mais aussi de se déplacer latéralement.
Aujourd'hui, l'offre de chargeuses-pelleteuses d'Hidromek comprend trois modèles, la HMK 62 SS (3,6 T), la HMK 102 B (8,9 T) et la HMK 102 S (9,15 T) dont les composants sont fabriqués à Ankara – l'atelier de production a été délaissé pour une usine en 1996 – et assemblés à Izmir.

Une offre complète de pelles

En 2001, Hidromek fait l'acquisition d'une troisième unité de production (la deuxième à Izmir) qui se concentre rapidement sur la fabrication de pelles. En effet, le constructeur turc souhaite s'appuyer sur son savoir-faire en chargeuses-pelleteuses pour proposer aux utilisateurs une gamme complète de pelles. Ainsi, dès 2002, Hidromek démarre sa production et lance la pelle sur chenilles HMK 220 LC puis, en 2003, la pelle sur pneus HMK 200 W. Aujourd'hui, l'offre en pelles regroupe cinq modèles HMK sur chenilles avec les modèles 140 (14 tonnes), 220â€¯LC (20â€¯T), 300 LC (300â€¯T), 370 LC HD (37 T) et 540 LC (54â€¯T), ainsi que deux modèles sur pneus avc les HMK 140 W (14 T) et HMK 200 W (20 T).
En complément de cette offre standard, Hidromek a développé des pelles spécifiques comme la HMK 200 W MH, une pelle sur pneus de 20 tonnes équipée d'une cabine élévatrice particulièrement adaptée à la manutention des matériaux, au recyclage ou aux applications industrielles (portuaires par exemple) qui nécessitent une vision de travail en profondeur. Citons également la série de pelles LC LR (22, 30 et 37 tonnes) qui grâce à leur bras dont la longueur varie de 16 à 18 mètres sont préconisées pour les opérations de drainage des canaux et rivières, le nettoyage de fossés ou encore l'aménagement de pentes.

Qualité et fiabilité

Pour la conception des machines, Hidromek recherche avant tout des éléments de qualité (les machines sont testées en conditions réelles d'utilisation pendant six mois avant leur commercialisation) et a noué des partenariats avec des motoristes reconnus comme John Deere, Kubota et Perkins (chargeuses-pelleteuses) et Isuzu (pelles). Pour garantir un résultat final optimal, Hidromek tient d'ailleurs à ce que ces motoristes participent à l'élaboration des machines. Hidromek se distingue également par un environnement de pilotage conçu pour améliorer au mieux le confort de l'opérateur. Grâce à leur conception ergonomique (récompensée aux Etats-Unis et en Allemagne), chaque cabine offre un angle de vision panoramique et un volume intérieur parmi les plus important du marché.
Concernant la priorité première des utilisateurs, à savoir la productivité des machines, les chargeuses-pelleteuses Hidromek offrent, en mode chargeuse, un volume godet et une puissance d'arrachement respectifs de 0,35 m3 et 2,88 tonnes (HMK 62 SS) jusqu'à 1,1m3 et 7,2 tonnes (HMK 102 B et 102 S) ; et en mode pelleteuse, une puissance d'arrachement et une capacité de levage à hauteur maximale respectives de 2,69 tonnes et 332 kg (HMK 62 SS) jusqu'à 6,2 tonnes et 2,98 tonnes (HMK 102 B et 102 S). Il en va de même pour les pelles qui présentent des volumes godets allant de 0,6 m3 (HMK 140) à 1,5 m3 (HMK 300) pour des profondeurs de creusement de 5,41 m (HMK 140) à 6,67 m (HMK 300) et des hauteurs de chargement de 5,9 mètres (HMK 140) à 7,01 m (HMK 300).
A noter qu'en termes de consommation, Hidromek équipe ses machines uniquement de moteurs à faible consommation et conforme aux réglementations Stage III B ou Tier 4 relatives aux émissions de CO2.

Au final, les machines Hidromek, bien que positionnées sur le haut de gamme, présentent des coûts d'exploitation (coût de l'entretien-réparation par machine et par an) parmi les plus bas du marché, répondant ainsi aux principales exigences des loueurs de matériels de chantier et des sociétés de travaux publics.

Une présence européenne

En 2012, Hidromek a réalisé un chiffre d'affaires de 277 millions d'euros équitablement réparti entre les pelles et les chargeuses-pelleteuses et affiché une production annuelle de 10 000 machines sur quatre sites de fabrication (le quatrième site a ouvert ses portes en 2008). Bénéficiant, sur son marché national, d'une très grande notoriété (Hidromek compte jusqu'à 48% de part de marché sur certains produits), l'entreprise turque réalise également 50% de son chiffre d'affaires à l'international.

En effet, comprenant que la Turquie ne représentait pas un marché suffisant pour répondre à ses ambitions, Hasan Bozkurt s'est peu à peu tourné vers l'extérieur pour finalement réaliser sa première vente à l'export, en Tunisie, en 1999. Sur le marché européen, Hidromek s'implante par la suite progressivement en Espagne, au Portugal, en Italie, en Belgique, en Allemagne, en Suède, en Europe de l'Est puis, en 2010, en France.

Hidromek France

Rattachée au centre de vente et après-vente pour l'Europe situé à Barcelone – avec 28 concessionnaires, l'Espagne est le premier marché derrière la Turquie – la filiale Hidromek France est dirigée par Hervé Doll accompagné, pour la partie technique par un directeur technique qui, bien que basé à Barcelone, passe plus de 15 jours par mois en France. Sur le marché hexagonal, Hidromek ne commercialise ses produits que via un réseau de distributeurs qui prend en charge la vente des machines auprès des sociétés de constructions et des loueurs – lors d'une vente en direct auprès de loueurs nationaux, le SAV est obligatoirement facturé par le concessionnaire.

A ce jour, ce réseau compte 22 concessionnaires qui couvrent 80% du territoire. Ces concessionnaires sont les distributeurs exclusifs de la marque pour les régions qu'ils couvrent. Implanté dans le département 59, le loueur Conemat est par exemple distributeur de matériel Hidromek pour la région Nord-Pas de Calais et la Picardie. Il en va de même pour le groupe AEB qui depuis son siège social de Monthou-sur-Cher distribue la marque dans sept départements : l'Eure-et-Loir, le Loiret, le Loir-et-Cher, l'Indre-et-Loire, l'Indre, le Cher et la Vienne.

Un partenariat gagnant-gagnant

Pour obtenir la carte Hidromek, ces distributeurs doivent s'appuyer sur une structure solide capable d'assurer le service après-vente (en moyenne deux mécaniciens pour trois départements couverts) et la partie commerciale (un vendeur pour trois départements). La commercialisation de la marque passe également par une implication du concessionnaire dans la formation de la force de vente. Les sessions se tiennent à Barcelone et couvrent aussi bien les aspects techniques que commerciaux ainsi que la gestion des pièces détachées.

En contrepartie de ces engagements, Hidromek propose un programme de dépôt/démonstration. Ainsi, la filiale met à disposition de ses distributeurs, pour l'ensemble de l'hexagone, une dizaine de machines destinées à la réalisation de démonstrations en conditions réelles. Ces démos s'effectuent sous la responsabilité des concessionnaires qui prennent en charge l'assurance de la machine ainsi que l'entretien. Pour les dépôts, Hidromek fournit des machines avec zéro heure de travail qui sont uniquement destinées à la vente et donc vouées à rester immobilisées chez les distributeurs. A noter que compte-tenu du fait que toutes les machines sont fabriquées et stockées en Turquie, les délais d'approvisionnement sont d'environ un mois et demi.

Concernant le service après-vente, les concessionnaires français sont directement approvisionner en pièces détachées depuis Barcelone dans un délai de 24 heures (taux de service de 92%). En cas de rupture, les pièces peuvent être commandées directement en Turquie, le délai moyen étant alors de 36 heures.

En termes d’accompagnement, outre les outils conçus par le bureau de Barcelone comme les drapeaux, les outils publicitaires, les brochures techniques… Hidromek, qui participe à toutes les foires nationales comme Intermat en France ou la Bauma en Allemagne, apporte un support en termes de présence, de fournitures publicitaires, de participation financière et de présentation de machines sur les foires et évènements régionaux gérés par ses concessionnaires.

Viser 10% de PDM

Aujourd'hui, Hidromek compte plus de deux cents machines sur le marché français qui tournent en permanence et commercialise chaque année une cinquantaine de machines. L’objectif est, malgré la conjoncture, de doubler les résultats annuels sur les trois prochaines années puis de conserver une progression à deux chiffres pour atteindre une part de marché de 10% sur les gammes distribuées. Pour cela, Hidromek France compte sur les futurs modèles de pelles (17 tonnes notamment) qui viendront prochainement compléter la gamme existante A terme, cette dernière doit couvrir l’ensemble des besoins des utilisateurs avec des machines allant de 8 à 80 tonnes.

D’ici la fin de l’année, Hidromek doit également présenter sa gamme de chargeuses qui devrait, dans un premier temps, regrouper cinq à six modèles d’une contenance de 1,5 m3 à 5,5 m3. Pour le moment, le constructeur teste son prototype, une chargeuse de 4,7 m3 qui devrait être commercialisée fin 2013. Avec cette offre nouvelle, Hidromek entend surtout répondre à la demande de ses concessionnaires qui, séduits par la fiabilité des autres machines de la marque, réclamaient des chargeuses, à condition que la gamme soit complète. Comme pour les pelles, Hidromek va s’appuyer sur son propre savoir-faire et va construire une cinquième usine – elle abritera également la construction des pelles spécifiques – sur un terrain de 100 ha pour s’imposer rapidement sur ce marché, l’objectif étant que les chargeuses pèsent rapidement un tiers des ventes du groupe.

ND