

# Kubota conforte sa place de premier constructeur mondial de minipelles

18.11.14 Ce billet a été lu 601 fois | par: Michel Roche



« Nous produisons des machines efficace et fiables. Notre gamme est très étoffée. De plus Kubota a toujours fait de gros efforts pour assurer la solidité et la pérennité de ses réseaux » dit Olivier Vanneufville pour expliquer la position de Kubota sur le marché des minipelles. Photo Michel Roche

Le marché des minipelles sera en croissance en 2014. Mais, après plusieurs années de redressement il ne retrouve pas encore son niveau d'avant la crise. La minipelle, une pelle hydraulique d'un maximum de 6 t, est devenue une machine d'abord européenne. Kubota, largement leader de ce marché, progresse méthodiquement. Olivier Vanneufville, directeur de la division Travaux publics de Kubota Europe SAS, filiale française du constructeur, explique la stratégie de Kubota et décrit ses objectifs en France.

Le Blog d'Intermat : Quelle est l'évolution du marché des minipelles dans le Monde ?

Olivier Vanneufville : 97 000 minipelles ont été vendues dans le Monde en 2013. Ce marché a connu pic en 2007, avec 127 000 machines – hors la Chine, dont on ne connaît pas les chiffres. Puis il est descendu à 88 000 unités en 2008 et 41 500 en 2009 ! Ensuite il est remonté : 60 300 unités en 2010, 83 000 en 2011, et 93 000 en 2012. Si l'on prend les 9 premiers mois de cette année on est à 87 600 machines, contre 71 600 pour la même période de 2013. Nous sommes donc en progression.

LBI : Quels sont les principaux clients ?

OV : Les Européens. En 2007 ils avaient acheté 69 500 machines, mais seulement 21 600 en 2009, et 35 900 en 2013. Sur 9 mois de 2014, l'Europe est à 35 000 unités. Puis vient le Japon avec 29 100 ventes en 2007, 11 100 en 2009, et 28 600 l'année dernière. Il demeure devant l'Amérique du Nord, à laquelle on associe le « reste du Monde », hors Chine, avec 28 100 ventes en 2007, 8 800 en 2009, et 22 500 en 2013. Sur 9 mois de 2014, cette région est à 29 000 unités.

Observez que le Japon se maintient relativement en période de crise et que l'Amérique du Nord affiche les mouvements les plus brutaux. C'est sans doute la conséquence de la politique d'investissement des loueurs américains, comme plus généralement des loueurs des pays anglo-saxons. Ils surréagissent aux mouvements de leur marché. Ils sont dans le court-terme et le régime fiscal de leurs amortissements les pousse dans ce sens.

LBI : Le marché américain paraît relativement faible.

OV : C'est le pays de la chargeuse « skid-steer » et de la chargeuse-pelleteuse. La position du « skid » aux Etats-Unis est celle de la minipelle au Japon. Les Américains représentent d'ailleurs la moitié du marché mondial de ces chargeuses. Mais ils viendront sans doute davantage à la minipelle. Comme en Europe, le couple minipelle plus chargeuse se substituera à la chargeuse-pelleteuse.

LBI : Quelle est la position de Kubota ?

OV : Nous sommes largement le leader dans le Monde, avec une part de marché de 26,5% en 2013, contre

24,3% en 2012, et 19,3% en 2007. Nous sommes à présent devant Yanmar, Hitachi (si l'on cumule les ventes sous cette marque et celles que le constructeur fournit à John Deere pour les Etats-Unis), Caterpillar, Bobcat, Komatsu, Takeuchi, JCB, Kobelco, Volvo.

LBI : Comment cela s'explique-t-il ?

OV : Nous sommes en tête depuis de nombreuses années, avec une position en progression constante. 30% du marché nous irait très bien... Mais ce n'est pas venu d'un coup. Nous produisons des machines efficace et fiables. Comme nous sommes des spécialistes, notre gamme est très étoffée. De plus Kubota a toujours fait de gros efforts pour assurer la solidité et la pérennité de ses réseaux, qui résistent ainsi mieux que d'autres dans les périodes de crise. A force, notre marque est devenue connue partout dans le Monde.

LBI : Selon le Seimat (\*), le marché français a baissé de 3,4% en 2013, à 7 635 unités, contre 7905 en 2012, malgré une augmentation des achats de la part des loueurs, 2 685 minipelles contre 2387 en 2012. Quelles sont les prévisions pour cette année ?

OV : Les ventes aux « loueurs » données par le Seimat ne sont pas comparables d'une année à l'autre. Elles somment les ventes directes aux grands comptes, qui ne sont pas forcément tous des loueurs, et omettent les ventes aux loueurs faites par les distributeurs. Les ventes totales, de janvier à septembre 2014 ont progressé de 13% par rapport à la même période de 2013, avec une croissance des facturations directes de 12,5%, et de 14% pour les autres ventes. Ceci tend à prouver la part des loueurs dans cette dernière catégorie. J'estime que les loueurs français sont à l'origine de 60% des achats de minipelles.

LBI : Ce sont vos clients ?

OV : Nous souhaitons nous installer dans la durée. Aussi nous vendons aux entrepreneurs et aux loueurs régionaux. On ne peut parler de pérennité avec les ventes aux majors de la location.

LBI : Vous vendez aussi d'autres matériels de terrassement. Quelle est leur place dans votre stratégie, et quels sont vos objectifs ?

OV : Nous sommes leader en France sur le marché français des minipelles, devant Yanmar et Bobcat, avec, cette année, une part de marché de 26 à 26,5%. Nous vendons aussi des chargeuses sur pneus de 250 l à 800 l. Nous visons les 10% de part de marché en 2015. Mais nous pourrions aller plus loin. Il n'y a pas de différence industrielle significative entre la production des minipelles et des pelles jusqu'à 10t. Devenir le leader des matériels compacts, cela aurait un sens.

LBI : Vous manque-t-il des matériels pour atteindre ce but ?

OV : Kubota y réfléchit. Mais notre maison mère mène des développements dans toutes ses branches. Il y aura des arbitrages à faire. En attendant nous allons aider notre réseau à progresser. Il connaît au mieux son marché et nous travaillons à des formules de services propres à stimuler les ventes en aidant nos clients.

LBI : Avec un volet financier ?

OV : Ce n'est pas obligatoirement lié, mais ce peut être une variable d'ajustement. Le sujet d'une offre de financement structurée par Kubota est sur la table.

LBI : Quelles sont vos prévisions pour 2015 ?

OV : Je pense que ce sera une année d'activité soutenue pour les loueurs. Mais je ne crois pas qu'ils vont investir massivement.

(\* ) Syndicat des entreprises internationales de matériels de travaux publics, mines et carrières, bâtiment et levage