

OLIVIER VANNEUFVILLE, DIRECTEUR TP FRANCE DE KUBOTA

« Encore mieux demain »

ALORS QUE LES FACTURATIONS DIRECTES AUX LOUEURS NATIONAUX DÉCROCHENT EN 2015 DE PRÈS DE 60 %, KUBOTA CONTINUE DE FAIRE LA COURSE EN TÊTE DU MARCHÉ DE LA PELLE COMPACTE, D'AUTANT QUE SON RÉSEAU DE DISTRIBUTION EST FIN PRÊT POUR RELEVER LE CHALLENGE D'UN MÉTIER EN PLEINE MUTATION. OLIVIER VANNEUFVILLE, DIRECTEUR TP FRANCE DE KUBOTA NOUS EXPLIQUE CETTE ÉVOLUTION.



BTP MAGAZINE :
EN TANT QUE
PREMIÈRE
MARQUE DE MINI-
PELLES EN FRANCE
TOUT COMME EN
EUROPE, QUELLE
VISION AVEZ-
VOUS DU MARCHÉ
DES MACHINES
COMPACTES ?

Olivier Vanneufville : Hors facturation directe aux loueurs nationaux, le marché de la mini-pelle de 0 à 8 t aura été en 2015 assez stable connaissant un léger repli compris entre 3 et 4 %. Sur ce segment, le succès de Kubota reste lié à une adéquation assez idéale entre un produit de qualité, un réseau de distribution de qualité et une clientèle de qualité. Et même si ces utilisateurs finaux sont aussi impactés par le manque d'activité, ils continuent d'investir dans leur outil de production dans une relation de confiance avec leur distributeur. Ce cercle vertueux confirme en 2015 la logique de notre stratégie qui s'affranchit depuis le début des investissements trop cycliques ou aléatoires des loueurs nationaux, ce qui nous permet de consolider une nouvelle fois notre part de marché au-dessus des 27 %.

BTP M. : VOTRE
RÉSEAU DE
DISTRIBUTION
EST-IL
AUJOURD'HUI
EN PHASE AVEC
VOTRE PLAN DE
DÉVELOPPEMENT
AMBITIEUX ?

O. V. : Le travail accompli par nos distributeurs est plus qu'admirable et va dans le sens d'une relation durable. Ces acteurs ont tous une grande expérience des matériels compacts, une connaissance très fine de leur territoire et une proximité indéniable avec leur clientèle. C'est la raison pour laquelle la marque Kubota est présente dans 6 affaires sur 10, avec un taux de transformation assez élevé... Et notre maillage du territoire, le premier en densité en France nous assure une représentativité hors norme qui va de pair avec la qualité et les performances de nos machines.

**BTP M. :
QUELS ONT
ÉTÉ LES
DERNIERS
CHANGEMENTS
DANS VOTRE
RÉSEAU ?**

O. V. : Dans les dernières modifications apportées à notre réseau de distribution, le département de Loire Atlantique a été rattaché à Clenet Manutention Industrie et les Landes et Pyrénées-Atlantiques à TP Service Matériel. Au 1er janvier 2016, OB Management a intégré le département du Var et Altodis TP a pris en charge la Franche-Comté. En France, nous approchons ainsi les 110 points de service.

**BTP M. :
QU'EN EST-IL
AU NIVEAU DES
CHARGEUSES
SUR PNEUS ?**

O. V. : Sur le segment des chargeuses sur pneus articulées qui nous intéressent - soit inférieur à 5 500 kg en charge de basculement-, nous avons largement dépassé nos objectifs puisque nous atteignons les 13 % de parts de marché, et 18 % en marché accessible.

**BTP M. : COMMENT
RÉAGISSEZ-VOUS
AU PHÉNOMÈNE DE
CONCENTRATION
SECTORIELLE
DES LOUEURS
NATIONAUX ?**

O. V. : Cela nous va très bien et nous avantage même. Car dans cette logique économique de concentration sectorielle, les parcs disponibles auront tendance à se rationaliser pour assurer les meilleurs taux de rotation des matériels, critère de performance crucial de l'activité d'un loueur.

« NOUS AVONS FACTURÉ UN MOIS DE DÉCEMBRE RECORD AVEC UN BOND EN AVANT DE PLUS DE 53 % PAR RAPPORT À DÉCEMBRE 2014. NOS CONCESSIONNAIRES ONT DE PLUS EN PLUS CONFIANCE DANS NOTRE MARQUE ET LE PROUVENT »

Cela peut aussi permettre de financer en partie une acquisition par la cession importante d'actifs. La marque Kubota devrait profiter à plein d'une confrontation encore plus vive entre les acteurs majeurs du marché et renforcer ses liens avec le terrain au travers d'un réseau de distribution qui n'a jamais été aussi présent, y compris chez les loueurs régionaux ou locaux. En tous cas, je reste convaincu qu'il existe d'autres modèles économiques à mettre en place. Certains distributeurs ont d'ailleurs anticipé cette mutation de marché et ont réussi avec brio à associer les compétences du distributeur régional à celui du loueur professionnel dans une logique implacable de complémentarité. Le phénomène va s'accélérer en 2016 et Kubota sera en première ligne de cette nouvelle donne du marché.

Propos recueillis par Franck Prades