

KUBOTA : LA MINI-PELLE TOURNE À PLEIN DANS LE RÉSEAU



Olivier Boussion, directeur de Kubota TP France. ► DR

Les facturations directes de mini-pelles sur le marché français ont chuté de 20 % entre janvier et juin de cette année. En cause, des parcs de loueurs généralistes largement remplis sous l'ère Macron en 2016 et 2017. Pour autant, en 2018, Kubota continue sur sa lancée, ses ventes au réseau de distribution n'auront jamais été aussi bonnes.

Dans un marché de la pelle compacte de 0 à 8 t en retrait de 3 % à fin juin, Kubota TP France annonce à contrario une forte croissance de ses ventes de 21 %. Le constructeur devrait ainsi battre son record de ventes de 2017 et dépasser les 3000 pelles compactes vendues, soit une part de marché avoisinant les 28 % !

Le marché de la mini-pelle se concentre cette année entre les mains des distributeurs. Fin juin, on comptait 5 120 pelles de 0 à 8 t, hors facturations directes, sur un total de 7 303 unités, soit une augmentation de 6 % par rapport à la même période de 2017. Chez Kubota, on a ainsi facturé à fin juin près de 2 000 pelles de 0 à 8 t, avec encore un fort carnet de commandes.

Rester dans les clous...

Une situation d'autant plus favorable pour le constructeur japonais que ses principaux concessionnaires continuent d'accélérer leur activité de location. « Les ventes de machines vers nos concessionnaires et à destination de leur activité location, représentent près de 20 % du total facturé. Et la répartition de nos ventes par tonnage de machines est aussi fidèle que celle du marché, avec en premier, le segment des 2,5 à 3 t, avec notre U27-4 qui représente 32 %, les 1,6 t à 2 t avec les U17-3a et KX019-4, 15 %, les 4 à 5 t, avec la U48, 12 % », explique Olivier Boussion, directeur de Kubota TP France.

Une longueur d'avance

En tant que leader du marché de la mini-pelle en France, en Europe et un peu partout dans le monde, Kubota reste bien évidemment à l'écoute de son marché et de ses éventuels soubresauts. « De l'avis général de nos distributeurs, il y a un ralentissement de l'activité depuis mai dernier. Pour autant, la location reste un secteur très dynamique, les taux d'utilisation n'ont d'ailleurs jamais été aussi bons et les parcs sont vides », reprend encore le directeur de Kubota TP France.

Alors que penser de 2019 ?

« Dans une première estimation, nous sommes sur un scénario de marché stable en 2019 à l'image de 2018, soit entre - 6 et -8 % par rapport à 2017, exercice considéré comme un pic pour la mini pelle. Les inquiétudes sont limitées puisque la demande est bien réelle et l'économie dans son ensemble, reste favorable pour le moment. Il s'agira donc pour nous de profiter de cette situation en renforçant davantage le niveau de services délivré par nos concessionnaires et en boostant encore plus les activités de location dans certaines régions », assure Olivier Boussion. Cela passe nécessairement par un accompagnement des équipes services et commerciales auprès du réseau, au travers de différentes participations à des salons comme Artibat, à Rennes, qui regroupera en octobre, plusieurs concessionnaires du grand ouest, ou encore, à des journées portes ouvertes. « Notre développement à court et moyen terme passera également par l'élargissement de notre offre », conclut Olivier Boussion.