

Ammann-Yanmar

Un leader en gestation

Plus 40 %. En l'espace de deux années, les ventes de mini-pelles Ammann-Yanmar ont progressé de respectivement 22 % (2006) et 18 % (2007). Le constructeur, qui tire pleinement profit d'un marché en forte croissance, continue d'accroître ses capacités de production pour se hisser aux premiers rangs des acteurs européens de la spécialité.



En 2007, Ammann-Yanmar a réalisé, grâce à ses mini-pelles, un chiffre d'affaires de 200 millions d'euros. Le DG prévoit une progression de 15 % en volume pour cette année.

Comme le rappelle Benoît Deboos, directeur général d'Ammann-Yanmar, les résultats enregistrés ces dernières années sont spectaculaires, même si les trois derniers mois de l'année dernière ont marqué un ralentissement certain. Un phénomène plus conjoncturel que structurel qui ne remet pas en cause les prévisions de croissance cette année. « Avec nos nouvelles capacités de production, nos clients n'ont plus à faire de stock de précaution », explique Benoît Deboos, qui s'appuie sur la bonne tenue de ses marchés principaux que sont la France, l'Italie et l'Espagne. « Nous prévoyons encore une augmentation de 15 % en volume cette année », indique-t-il, faisant état d'un chiffre d'affaires de 200 millions d'euros en 2007. De fait, le marché continental continue de tirer l'activité du constructeur qui dispose, en Europe du Nord et de l'Est, de deux relais de croissance. En revanche, la physiologie du marché anglais et les condi-

tions de vente pratiquées ne l'incitent pas à prétendre à des parts de marchés réellement significatives.

40 à 42 machines par jour à l'horizon 2011

La réussite commerciale d'Ammann-Yanmar repose sur une production en phase avec les attentes du marché européen où la gamme ViO est plébiscitée. Après avoir lancé les modèles de 1 à 2 t de la série SV (SV15, SV17 et SV17 lx à voie variable), une nouvelle mini-pelle sans déport arrière a été introduite en fin d'année dernière, portant à huit machines l'offre ViO. En 2008, Ammann-Yanmar se positionne plus que jamais comme le spécialiste de la mini-pelle avec l'ar-

rivée de modèles inédits sur le segment des 4/ t.

« L'objectif de la marque est d'atteindre 15 % de parts de marché en Europe à l'horizon 2012 », indique Benoît Deboos. Pour y parvenir, l'outil industriel implanté à Saint-Dizier a été profondément renforcé : +8 500 m² de bâtiments couverts, centres d'usinage, robots de soudure, tours de stockage automatisés supplémentaires, effectifs augmentés. « Grâce à ces investissements, la capacité de production quotidienne de l'usine va être portée à plus de 40 machines contre 30 actuellement », révèle Benoît Deboos. Des mini-pelles toujours plus « personnalisées », la tendance étant, du fait des évolutions réglementaires, à l'intégration croissante d'équipement en usine.

Outre ces volumes produits « localement », il convient d'ajouter les ventes de matériels (certains modèles de mini-pelles, des transporteurs sur chenilles et des équipements d'éclairage de chantier) qui sont importés directement du Japon. ■

Benoît Deboos, directeur général d'Ammann-Yanmar : « Au-delà de l'augmentation de la capacité, le nouvel outil de production nous permet de gagner en qualité, en réactivité et en productivité ».

