

btp magazine n°338

btp magazine

Matériels & Construction

ENSEMBLE, CONSTRUISONS L'AVENIR



PELLES ET MINI-PELLES

KATO

LA QUALITÉ JAPONAISE

N° 338 - MAI/JUIN 2021 - M 02778 - 22,00 €

L 13778 - 338 - F - 22,00 € - RD



 **IMER**
GROUP

www.imer.fr



**PARTENAIRE
EXPERT**



Spie batignolles fondations étudie et réalise tous vos projets comprenant des fondations profondes, soutènements, ancrages, reprises en sous-oeuvre et traitements de terrain.

IMMEUBLE KEIKO (IGH) - ISSY LES MOULINEAUX



/fondations

Déposez vos dossiers
avant le 30 septembre
2021

TDM Les Trophées de la Distribution de Matériels

Première
édition

btp magazine

récompense la dynamique commerciale et les meilleures initiatives et nouveautés initiées par les distributeurs.

Distributeurs, participez pour devenir lauréat **et bénéficiez de la couverture médiatique exceptionnelle de BTP Magazine !**

La cérémonie de remise des prix aura lieu le **2 décembre 2021** en région parisienne.

Information et dossier de candidature sur t.merrien@groupe-cayola.com (redacteur en chef de BTP Magazine)

> Candidature ouverte **jusqu'au 30 septembre 2021**



Un événement
organisé par

btp magazine

**GRUPE
CAYOLA**



Siège social : 3, quai Conti - 78430 - Louveciennes - France - Tél : +33 (0)1 30 08 14 14 - Fax : +33 (0)1 30 08 14 15 - direction@groupe-cayola.com - www.constructioncayola.com • BTP Magazine est édité par la SARL TP Presse au capital de 152 000 €, Membre de la coopérative de la presse périodique • Directrice de la publication : Florence Wattel • **RÉDACTION** : redaction@btpmagazine.com - Directrice de la rédaction : Florence Cayola - Rédacteur en chef du cahier matériels : Tanguy Merrien - Rédactrice en chef du cahier construction : Julia Petit-Tortorici - Secrétaire de rédaction : Veronica Velez • **PUBLICITÉ** : direction@groupe-cayola.com, Rubrique Services : Mathieu Cassini • **MAQUETTE** : studio@groupe-cayola.com • **IMPRESSION** : Imprimerie de Compiègne, Avenue Berthelot, BP 60524, ZAC de Mercières, 60205 Compiègne Cedex • **ABONNEMENTS** : abonnement.diffusion@groupe-cayola.com - 3 quai Conti - 78430 Louveciennes - Tél : +33 (0)1 30 08 14 13

Ce magazine est imprimé sur du papier à base de fibres de bois en provenance de forêts gérées durablement
Commission Paritaire : 0721 T 89921 - Dépôt légal à la parution - Distribué par MLP - ISSN 0299 - 1905

La direction n'est pas responsable des textes, illustrations, dessins et photos publiés qui engagent la seule responsabilité de leurs auteurs. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle par quelque procédé que ce soit, faite sans le consentement de l'auteur ou de l'éditeur est illicite (article L. 122 - 4 et L. 122 - 5 du code de la propriété intellectuelle).

Crédits photos : tous droits réservés.



10-31-1668

/ Certifié PEFC / pefc-france.org



INDICATEURS ENVIRONNEMENTAUX

PAPIERS	COUVERTURE	INTERIEUR
ORIGINE DU PAPIER CERTIFICATION TAUX DE FIBRES RECYCLÉES EUTROPHISATION PTOT	Belgique PEFC 0% 0,013 kg/t	Belgique PEFC 0% 0,018 kg/t



Présidente et directrice générale :
Florence Cayola
Directeur général adjoint :
Christophe Brillouet

direction@groupe-cayola.com



Fondé par Jean et Florence Cayola en 1982

CONSTRUCTIONCAYOLA.COM

sommaire

btp magazine 338 - mai/juin 2021

6 DES FEMMES ET DES HOMMES

8 DATA CENTER

10 UN CAFÉ AVEC...

Pierre-Alexandre Séché

12 DÉCRYPTAGE

L'actualité vue par...Johannes Kramer

CA BOUGE... MATÉRIELS

14 Telesco : 12 nouveaux modèles chez Bobcat

16 La NextGen sur les 980 et 982
Suppression du GNR : report acté pour 2023 !

18 Doosan : la gamme DL-7 étoffe Manitou Group Attachments est lancée

20 Kobelco étoffe sa gamme lourde
Une gamme de grues sur chenilles électriques sur batteries

22 La famille de pelles lourdes hybrides s'agrandit
Une nouvelle monte chez Maxam

CA BOUGE... DISTRIBUTION

24 Agorastore : « une croissance de 50% au premier trimestre 2021 »

26 Comment Hitachi a réorganisé son réseau français
Le réseau MAN développe sa toile

CA BOUGE... LOCATION

28 Morel (groupe Poisson) étoffe son parc

INTERFACE

30 Comment l'acoustique est devenue le nec plus ultra des grands chantiers d'aujourd'hui ?

A LA DECOUVERTE/MATÉRIELS

32 Le début d'une nouvelle histoire

L'ŒIL DE...

36 Alexandre Saubot, directeur général du groupe Haulotte

PANORAMA/NACELLES

38 Les nacelles ont pris les devants
48 Des partenariats renforcés ici et là

GRANDS FORMATS/ENGINS COMPACTS & URBAINS

54 Mini, mini, mini, tout est mini sur les chantiers

56 Quand Yanmar se lance dans le micro !

60 Bobcat va encore plus loin dans les mini chargeuses

62 La preuve par deux

63 A Noirmoutier, la compacité, une obligation

64 Dumpers : une concurrence qui s'aiguise

66 Pas de crise de croissance pour l'Easy Grader

68 Lomater fait feu de tout bois

70 3 Petits compacteurs mis au goût du jour

71 Les noces d'or du YFW500 D

btp construction

76 Les fondeurs à l'heure du bilan

84 Des voiles pour le Sloop

88 Un campus pour Lidl

90 Un bassin tout en retenue à Austerlitz

92 Des injections au tunnel

CHRONIQUE

96 Comment Manitou Group adapte la formation pour ses collaborateurs ?

97 Sécurité sur les chantiers : obligations de l'employeur, du MO et du MOE.



PLUS D'INFO SUR
www.constructioncayola.com



NOUS ÉCRIRE
redaction@btpmagazine.com



VOUS SOUHAITEZ
VOUS ABONNER ?
voir page 97



construction.cayola



Construction.Cay



groupe-cayola

btp magazine

Oui, je m'abonne

sur CONSTRUCTIONCAYOLA.COM



RITCHIE BROS.

JEAN-CHRISTOPHE ACCIO

Après 15 ans passés chez Terex-Demag Tadano, Jean-Christophe Accio a pris la fonction de responsable grands comptes chez Ritchie Bros en mars dernier. « *C'est ma passion pour la technique et les engins hors du commun (TP, levage...) qui m'a fait évoluer tout au long de ma carrière. Mon expérience dans le secteur de la grue mobile a été très formatrice, à présent je suis prêt pour un nouveau challenge. En rejoignant Ritchie Bros., j'aborde une diversité de matériels et de nouveaux secteurs qui sont très enrichissants. Nous ne vendons pas que des machines, mais un service en offrant des solutions pour vendre facilement et rapidement des matériels d'occasion aux concessionnaires, aux loueurs, aux banques et tout cela avec transparence* », a-t-il expliqué.



SINOBOOM

QUATRE NOMINATIONS POUR L'EUROPE

La filiale européenne du constructeur chinois a accueilli quatre nouveaux collaborateurs renforçant ainsi le support de vente et de service auprès de la clientèle européenne en pleine expansion. Geert Hansen rejoint en tant que spécialiste

du support technique et sera basé au siège européen près de Rotterdam, aux Pays-Bas. Hansen apporte plus de 25 ans d'expérience de travail avec les PEME et se concentrera sur la formation, la résolution de problèmes et le support client. Sa nomination fait partie de l'engagement de Sinoboom BV à fournir un support technique et des services de sauvegarde inégalés aux clients à travers l'Europe. Éric Vanderstraeten a été nommé directeur régional pour la Belgique et le Luxembourg, rejoignant VDS SA, partenaire de longue date de Sinoboom, et apporte plus de 25 ans d'expérience dans le secteur. Il sera basé en Belgique et s'appuiera sur sa connaissance approfondie de la gamme de produits Sinoboom pour stimuler les ventes et développer les relations clients. Stefan Mitrea rejoint en tant que Regional Service Manager pour l'Espagne et le Portugal. Avec plus de 20 ans d'expérience.



MERCEDES TRUCKS

RÉORGANISATION

En vue de sa séparation d'avec Daimler AG (cession d'actifs) et de sa cotation indépendante à bourse de Francfort prévue pour la fin 2021, Daimler Truck AG annonce une série de changements importants au niveau de son management et son organisation. Ainsi, Daimler Truck AG regroupe toutes les activités essentielles en matière de technologie et de chaînes cinématiques au sein d'une seule division baptisée Truck

Technology Group (TT) dirigée par le Dr. Andreas Gorbach. Sven Ennerst, précédemment responsable du développement, des achats et de la région Chine, poursuivra son travail en tant que représentant général pour la Chine jusqu'à la fin de l'année, se concentrant entièrement sur la réussite de l'entreprise sur ce marché important pour Daimler Trucks.



COBEMAT

VINCENT JULIEN

Suite aux nouveaux territoires confiés à Cobemat par Hitachi, le groupe de distribution a nommé Vincent Julien en tant que responsable commercial. Le 14 avril dernier, Cobemat annonçait l'extension de sa sphère d'influence prenant ainsi en charge la distribution exclusive de la marque Hitachi pour l'Île-de-France, les Hauts de France et la Champagne-Ardenne. Une extension de 18 nouveaux départements au total qui permettait au groupe créé par Xavier Beaulieu en 1995 de couvrir désormais un total de 39 départements pour le compte d'Hitachi. Pour ces nouveaux territoires, Cobemat a nommé Vincent Julien en tant que responsable commercial pour l'Île-de-France et les Hauts-de-France. « *Ayant déjà une connaissance accrue du secteur et des produits et services proposés par notre partenaire Hitachi Construction, Vincent Julien est d'ores et déjà opérationnel* », a notamment commenté le groupe de distribution sur un célèbre réseau social professionnel.



CEMEX FRANCE

JOHANNA MOREAU

Ingénieur écologue, diplômée en 2005 d'un DESS Ressources Naturelles et Environnement, Johanna Moreau rejoint Cemex France en 2010 et prend en charge l'élaboration et le pilotage de la stratégie biodiversité de l'entreprise, d'abord en tant que chargée de mission, puis à partir de 2015 en tant que responsable biodiversité. Johanna Moreau représente également Cemex depuis 2010 au sein du pôle Biodiversité de l'UNPG (Union Nationale des Producteurs de Granulats). L'association Roselière a pour objet d'accompagner les acteurs publics ou privés dans la mise en place d'actions en faveur de la biodiversité sous toutes leurs formes : suivi de la biodiversité, accompagnement à la restauration et à la gestion des milieux, aménagements favorables à la biodiversité, assistance à la compensation ou aux mesures d'accompagnement, valorisation économique des espaces naturels et des écosystèmes, opérations de formation ou de sensibilisation aux enjeux liés à la biodiversité, etc. Elle coordonne notamment le programme « Roselière » initié en 2006. A travers l'application de protocoles reproductibles dans le temps et l'espace (jusqu'à 15 protocoles étudiant des végétaux aux invertébrés aquatiques), ce programme permet de suivre l'évolution de la biodiversité d'un site à l'aide d'indicateurs, et d'identifier, sur cette base, les bonnes pratiques et choix d'aménagement à généraliser.

LE DÉBUT D'UNE NOUVELLE HISTOIRE

DANS LE CADRE D'UN CHANTIER ROUTIER SUR L'A87, ENTRE CHOLET ET ANGERS, LES ÉQUIPES DE WIRTGEN SE SONT RAPPROCHÉES DU GROUPE LE FOLL EN CHARGE DES TRAVAUX. CE DERNIER ASSOCIAIT POUR LA PREMIÈRE FOIS LE FINISSEUR VÖGELE S2100-3I AVEC TABLE FIXE SB300-TV AINSI QUE LE NOUVEL ALIMENTATEUR MT3000-3I OFFSET FOURNIT PAR ASPHALTE ÉVOLUTION. UNE PREMIÈRE EXPÉRIENCE RÉUSSIE QUI NE DEMANDE QU'À ÊTRE RENOUVELÉE.

« **N**ous avons souhaité développer un partenariat nouveau et surtout, sur le long terme, entre le groupe Le Foll et Wirtgen », explique Romain Rouxel, délégué régional Vogele/Hamm Route de Wirtgen France pour le Grand Ouest. C'est aussi pour cela que tout le nouvel attirail du groupe est déployé sur cette portion autoroutière de l'A87, entre Angers et Cholet. En effet, la filiale Grands Travaux du groupe Le Foll dirigée par Michel Willem est sur place depuis le 15 mars, et ce, jusqu'au 31 mai, pour





LES NACELLES ONT PRIS LES DEVANTS

APRÈS PLUSIEURS ANNÉES DE CROISSANCE, L'ANNÉE 2020 EST VENUE CONTRARIER LES SPÉCIALISTES ET PROFESSIONNELS DE LA NACELLE. CEPENDANT, L'HORIZON S'ÉCLAIRCIT. EN EFFET, 2021 S'ANNONCE COMME UNE ANNÉE DE STABILISATION, VOIRE, DE REPRISE PAR ESCALIER SUR PLUSIEURS ANNÉES. DE QUOI PEAUFINER LES STRATÉGIES DES CONSTRUCTEURS LESQUELS VONT POURSUIVRE LE PASSAGE DE LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE EN ACCÉLÉRANT ICI, L'ÉLECTRIFICATION, ET LÀ, L'HYBRIDATION. FORCE EST DE CONSTATER QUE L'OFFRE NE MANQUERA PAS...

Rappelez-vous, c'était il y a un an (BTP 328), alors que le confinement et la crise sanitaire battaient leur plein : « *Nous avons anticipé un exercice 2020 en légère baisse, le coronavirus a démultiplié cette décroissance* », commentaient certains, relayés par d'autres : « *Après des années de croissance, la crise sanitaire est venue enrayer la progression*

du secteur. La récupération pourrait prendre 2 à 3 ans avant de retrouver les niveaux de volumes vus jusqu'en 2019 ». Seuls quelques professionnels demeuraient optimistes au plus fort de la crise : « *Nous pourrions observer un démarrage lent ou un besoin de rattraper le temps perdu, ce qui pourrait engendrer une activité soutenue et compliquée pour absorber le retard* ». Résultat des courses ? Après une chute

de -19 % en 2019, l'exercice 2020 a logiquement continué de rétrograder perdant 26 % de volumes pour un marché total à 5 288 unités. De quoi s'alarmer ? Pas forcément selon les professionnels du secteur.

LA RÉSILIENCE DU SECTEUR

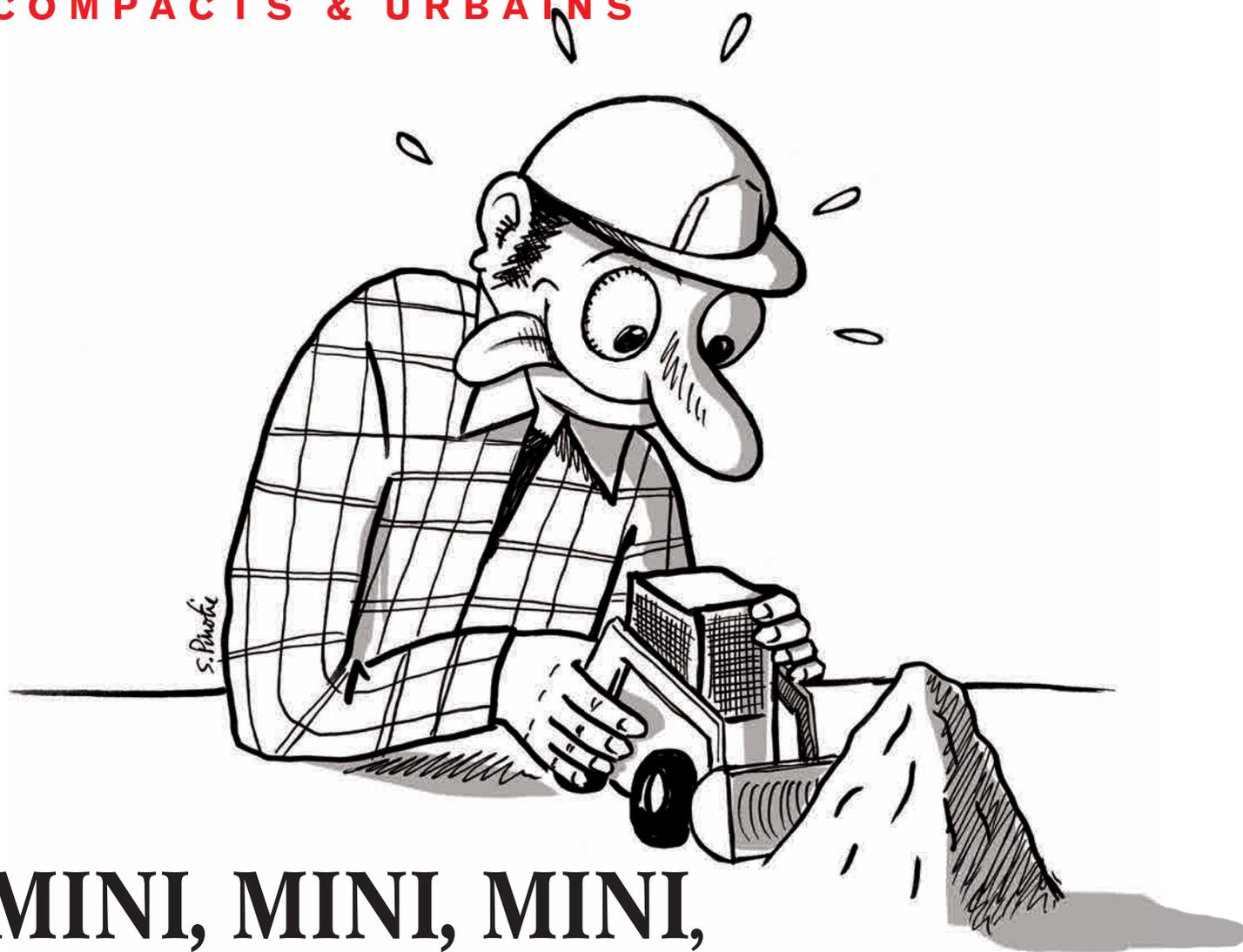
« *Avant que la crise sanitaire ne prenne forme, nous avons déjà anticipé une année 2020 en creux. L'évolution de*

DES PARTENARIATS RENFORCÉS ICI ET LÀ

SI LA VENTE DE NACELLES SE PRATIQUE PLUS SOUVENT EN DIRECT ET GÉNÉRALEMENT AUPRÈS DES LOUEURS, IL EST AUSSI MANIFESTE QUE LES CONSTRUCTEURS RENFORCENT UN PEU PARTOUT LEURS MAILLAGES TERRITORIAUX ET AUTRES NOUVELLES CARTES, DE MANIÈRE À ACCENTUER LEUR VISIBILITÉ.

C'est tout d'abord Genie qui a étendu son réseau international ces derniers mois. Ainsi, depuis le 1er janvier, le constructeur est distribué au Maroc via Hydraumac, un importateur et distributeur exclusif de marques de renommée mondiale dans les secteurs de la construction, des mines, des carrières, de l'énergie, de l'agriculture et de la manutention. La forte implantation locale d'Hydraumac, sa présence internationale et sa connaissance approfondie du marché marocain, en particulier du secteur de l'accès aérien, vont permettre de renforcer la présence de Genie au Maroc. Mais le constructeur ne s'est pas arrêté là puisque quelques semaines plus tard, il déployait ses ailes aux Émirats Arabes Unis, via Galadari Trucks & Heavy Equipment. Un nouvel accord qui offre aux clients un accès simplifié et plus rapide à l'équipement Genie, soutenu par un partenaire solide en ventes et services qui s'est forgé une excellente réputation sur le marché des Émirats. « Galari Brothers est un nom emblématique pour cette région. Avec plus de 40 années d'expérience, elle a acquis une profonde connaissance et compréhension du marché, relayée par de solides équipes commerciales et d'assistance après-vente. Pour nous, c'est un privilège d'être associé à ce groupe. En plus des nacelles et ciseaux Genie, cet accord concerne également

la distribution de toutes les lignes de produits Terex », expliquait alors le constructeur. Au nord de l'Europe, JLG a annoncé la nomination de Riwal en tant que distributeur en Norvège. En tant que distributeur pour la région, Riwal sera responsable des ventes, du marketing, de la formation et du service après-vente pour toute la gamme de nacelles élévatrices JLG. Riwal servira les clients en tant que société de location et en tant que distributeur pour les clients de la construction, de l'industrie et de la logistique. « Avec la concession officielle de JLG en Norvège et l'opportunité d'offrir à nos clients la gamme complète de produits d'une marque mondialement reconnue, nous sommes impatients de renforcer notre position de marché pour JLG et Riwal en Norvège. Avec un grand enthousiasme, nous travaillerons en tant que prestataires de services complets pour nos clients actuels et futurs », expliquait Jesper Becker, responsable des ventes d'équipement dans les pays nordiques. Toujours axé sur l'internationalisation du groupe, Haulotte a, de son côté, poursuivi l'élargissement de son réseau mondial. Ainsi, Haulotte Germany vient d'accueillir un nouveau distributeur agréé pour le Land de Mecklembourg-Poméranie : FSN Fördertechnik. Parallèlement, le constructeur a nommé le Groupe Premium en tant que distributeur agréé de toute sa gamme de nacelles



MINI, MINI, MINI, TOUT EST MINI SUR LES CHANTIERS

VOILÀ MAINTENANT 5 ANS QUE LE MARCHÉ DES MATÉRIELS COMPACTS CONNAIT UNE CROISSANCE ÉTALE. SI LE COVID EST VENU CONTRARIER LE MARCHÉ EN 2020, L'EXERCICE ACTUEL DEVRAIT ÊTRE SYNONYME DE REDÉMARRAGE AVEC UNE CROISSANCE ESTIMÉE À 11 %. ÇA TOMBE BIEN, LES CONSTRUCTEURS ONT PRÉVU TOUT AU LONG DE L'ANNÉE D'ÉTOFFER LEURS GAMMES SUR TOUS LES SEGMENTS.

« **P**etit, petit, petit, tout est mini dans notre vie », ça vous rappelle quelque chose, cette chanson de Jacques Dutronc écrite par Jacques Lanzmann ? A l'époque, ce titre, écrit dans les années 60 en pleine période des Yés-Yés, évoquait le changement de la société de consommation alors que la France vivait des jours heureux lors

des Trente Glorieuses. Étrangement, ce titre reste encore d'actualité au moment d'évoquer l'évolution des matériels de chantiers urbains, tous placés sous le sceau de la compacité, voire, de l'ultra-compacité.

Depuis 5 ans, le matériel compact, tous segments confondus, vit en effet une période croissance sans précédent : après de longues années pendant lesquelles le marché oscillait entre 12 000

et 13 000 unités, c'est en effet à compter de 2017 que le marché prend une nouvelle envergure pour dépasser en l'espace d'un exercice la barre des 16 000 unités écoulées. Bien sûr, l'année 2020 est venue contrarier la marche en avant, Covid-19 oblige : « *Le marché du compact, qui connaissait déjà un léger recul sur les deux premiers mois de l'année, est mécaniquement impacté au travers d'une re-priorisation*