

Maschio Gaspardo change de dimension

Le constructeur peaufine sa stratégie de développement à l'échelle mondiale.

Se démarquer de la fausse image du petit constructeur italien, telle est l'ambition de Maschio Gaspardo. Le groupe entend développer sa présence à l'export et sécuriser sa production. Ainsi, le constructeur a réintégré une partie de sa production par le rachat d'un sous-traitant et la construction d'une nouvelle usine.

Pour développer sa présence à l'international, Maschio a notamment implanté en Roumanie une usine dédiée à la production d'outils de travail du sol non animés. En Chine, le site de Qingdao est spécialisé dans la fabrication de petits matériels comme des tondeuses ou des fraises de faible largeur. En 2013, une nouvelle unité de production devrait ouvrir ses portes en Inde. Le groupe a déjà conclu un accord dans ce pays avec Mahindra pour la commercialisation

de fraises rotatives aux couleurs du géant indien. A terme, le constructeur prévoit également de transférer aux Etats-Unis la production de machines spécifiques au marché américain. Cette implantation internationale est complétée par quatorze filiales et plusieurs partenaires commerciaux, un maillage qui permet de réaliser 80 % du chiffre d'affaires à l'export. Le chiffre global du groupe s'élève à 170 millions d'euros en 2011.

La France est une priorité

La France représente un peu moins de 10 % des ventes du constructeur, soit 13 millions d'euros. Un chiffre qui a bondi de 47 % entre 2010 et 2011, et qui fait de notre pays le troisième marché du constructeur, juste derrière l'Allemagne. Maschio Gaspardo fait de l'Hexagone une de ses priorités. Pour cela,



Réintégration
Le constructeur a réintégré une partie de sa production, dont la fabrication des dents de herse rotatives.

la filiale a renforcé son équipe pour développer la présence de la marque dans certaines régions comme le Nord-Est de la France. Une nouvelle approche des ventes est également mise en place, avec des tarifs de morte-saison ou des tarifs ciblés sur des produits concurrentiels et standardisés. D'un point de vue marketing, une nouvelle communication a été mise en place, afin de ren-

dre la marque plus visible et de montrer l'étendue de la gamme. Le site internet a profondément été remanié dans cette optique. Il permet notamment aux concessionnaires d'avoir une vision sur le stock de la filiale, d'effectuer ses déclarations de mise en services ou encore de gérer les garanties. Des garanties qui passent à trois ans en 2012.

Sébastien Chopin



Same Deutz-Fahr Une joint-venture en Chine

■ Same Deutz-Fahr a signé, fin 2011, une joint-venture avec la firme Shandong Changlin Agricultural Equipment Co. Ltd. L'entreprise chinoise produit des engins pour les travaux publics et des

tracteurs agricoles. La joint-venture est détenue à 50 % par Same Deutz-Fahr et à 50 % par Changlin. Les deux partenaires investiront quelque 60 millions d'euros pour que la société issue de l'accord, nommée Shandong Changlin Deutz-Fahr Machinery Co. Ltd, fabrique et distribue des tracteurs en Chine.

Same Deutz-Fahr annonce un objectif de 30 000 unités vendues d'ici à 2015 grâce aux 490 concessionnaires chinois de Changlin. Les tracteurs seront construits sur un site de 26 hectares, dont 6 ha seront couverts, capable de produire 50 000 tracteurs par an. Grâce à cet accord, Same Deutz-Fahr souhaite conquérir le marché chinois.

Same Deutz-Fahr, 7, rue Gaston-de-Parceval, 60300 Senlis, BP 30045.
Tél. : 03 44 60 67 07
Fax : 03 44 60 67 62
www.samedeutz-fahr.com/

Constructeurs Chiffre d'affaires en hausse pour Beiser environnement

■ Le spécialiste français de la vente par correspondance a connu une année

record, avec un chiffre d'affaires en hausse de 22 % par rapport à 2010. Cette croissance s'explique tout d'abord par la mise en place du microcrédit. Le système proposé par Beiser permet aux agriculteurs de payer leurs achats en plusieurs fois, sur une durée d'un an, en bénéficiant du taux zéro. Concrètement, l'agriculteur rédige plusieurs chèques au moment de la signature du bon de commande et ces derniers ne sont débités qu'aux échéances fixées à l'avance. En 2011, Beiser a ainsi accordé de facilités de paiement pour 10 500 000 euros, avec un total de 11 620 chèques. Les perspectives sont encourageantes

pour 2012, puisque le constructeur détient déjà un portefeuille d'achat de 1 950 000 euros. L'autre facteur de croissance du chiffre d'affaires du constructeur est la mise en place du gazole non routier, qui a incité les agriculteurs à investir dans de nouvelles cuves pour le carburant.

Beiser, BP 1, Domaine de la Reidt, 67 330 Bouxwiller.
Tél. : 0 825 825 488.
Fax. : 03 88 71 34 64.
www.beiser.fr

