

Marrel, la référence Made In France

Un carnet de commandes qui a doublé en 2010, un gros contrat signé pour l'armée française, un outil de production modernisé, ... autant de raisons de se montrer optimiste quant à l'avenir de Marrel



Multibenne



Ampliroll



Grue



Un réseau de proximité

transport des poutres
Stade de Lille



L 18926 - 22 - F: 4,80 € - RD



L'éolien dans le vent



Dossier transport Lou

Marrel : Made in France



La société Marrel, implantée dans la Loire, conçoit et fabrique une large gamme de bras hydrauliques et de vérins. Après avoir renforcé son réseau en 2010, elle investit 2 millions d'euros pour moderniser son outil de production en France. Et demeure optimiste pour 2011



« Le marché reprend de la vigueur, et nous constatons un doublement de notre carnet de commandes en 2010 »

En ce début 2011, Vincent Revol, nommé à la tête de Marrel, constructeur de bras hydrauliques et de vérins, depuis février 2010, peut envisager l'avenir avec optimisme, mais aussi ambition. Un optimisme conforté par les signes positifs annoncés par le marché, et surtout par l'obtention d'un contrat pour l'Armée française, avec Soframe et Lohr Industrie, portant sur la fourniture de 1600 bras sur 8 à 10 ans, montés sur des châssis Iveco. La première livraison de ce marché est prévue

2e semestre 2012, après une longue phase de prototypage et de tests avant le lancement de la série complète en production. « Nous sommes dans une dynamique de croissance, marquée par le renforcement et l'animation de notre réseau tout au long de l'année 2010, explique M. Revol. Ce nouveau contrat remporté auprès de l'Armée française est aussi pour nous la reconnaissance de notre savoir-faire, déjà reconnu dans les années 90 puisque nous avons été à l'époque retenus pour la fourniture d'un marché VTL de plus de 3000 bras, et que nous continuons à fournir des équipements très souvent aux militaires. »

Pour assurer ce nouveau contrat avec les forces armées, Marrel investit et modernise son site de production, pour un montant de près de 2,5 millions d'euros, un investissement rendu possible par l'appartenance à un groupe industriel fort, et un groupe français, le groupe Caravelle, qui compte aussi les sociétés Benalu, Edbro et Lamberet. Depuis fin 2009, les activités de fabrication de bennes, sous l'appellation Bennes Marrel, ont été rapprochées de Benalu, dont les savoir-faire sont proches.



Vincent Revol, Directeur Général Marrel et
Philippe Le Pochat, directeur commercial et
marketing Marrel



Processus de fabrication intégré

« Marrel se consacre aujourd'hui à son cœur de métier : les bras hydrauliques avec notre fameux Ampliroll, et l'hydraulique, avec les vérins et les compas, souligne Philippe Le Pochat, directeur commercial et marketing Marrel. Car c'est là qu'est notre force : une intégration complète de tout le processus de production de nos bras. Nous concevons et nous fabriquons tout, de A à Z dans notre site d'Andrézieux-Boutheon. » La maîtrise complète de son processus de production, depuis la découpe de l'acier jusqu'à l'assemblage final, permet au constructeur de proposer une très large variété d'options, comme par exemple une conception boulonnée ou soudée au choix, la fabrication des faux-châssis... Une fois assemblé, chaque bras ou multibenne est testé avant livraison au client. « Nous avons beaucoup travaillé en 2010 sur le montage et les finitions de nos produits, avec des prédispositions, par exemple de coffre, pour en faciliter et en accélérer le temps de montage chez nos concessionnaires, ainsi que sur l'harmonisation des véhicules. » Marrel se distingue en outre par son unité de fabrication intégrée de vérins, pour ses propres besoins ou pour d'autres constructeurs de matériels, comme Haulotte pour les nacelles, ou même Thalès, pour ses simulateurs de vol. Deux robots de soudure sont dédiés aux vérins. Les vérins destinés aux simulateurs de vol sont d'ailleurs fabriqués dans une salle blanche, avec des bancs d'essai spécifiques. Sur un chiffre d'affaires de l'ordre de 25 millions d'euros, la production de vérins (environ 220 unités par semaine), représente aujourd'hui (avec les compas hydrauliques), environ 20 % du chiffre d'affaires. Le solde du chiffre d'affaires étant réparti entre la vente des bras, la fourniture de pièces détachées, et les grues HMF, que Marrel distribue en France depuis plus de 40 ans.



Modernisation

Le site de production, qui dispose de 28000m² couverts, sur une surface totale de 15 ha, est en cours de réorganisation et de modernisation. La capacité de production est de 40/50 bras par semaine, avec une production actuelle, conjoncture oblige de l'ordre de 1000 bras par an. 2,5 millions d'euros vont y être investis, afin de le doter notamment d'une nouvelle ligne de grenailage (qui apportera une tenue anti-corrosion supérieure), d'une nouvelle découpe laser, pour, à terme, réorganiser tout le processus de production des bras, afin de gagner en temps de fabrication et en productivité, et permettre de travailler en « flux tendus ». Les travaux vont démarrer mi 2011, pour s'achever fin 1er semestre 2012. « Cette nouvelle organisation nous permettra de gagner une quinzaine d'heures sur la fabrication de chaque bras, souligne M. Le Pochat, et de maintenir nos marges pour conserver une production 100 % française ». « Nous voulons maintenir notre outil industriel dans la Loire et rester maître de notre process, insiste M. Revol. Nous sommes dans une dynamique industrielle française, et nous prévoyons aussi d'embaucher du personnel. »

Renforcement du réseau

Marrel est donc dans une phase de conquête, et veut prendre des parts des marchés, notamment sur la France. Pour cela, il a consacré ses efforts sur le renforcement de son réseau. Celui-ci compte aujourd'hui 20 concessionnaires dans toute la France, et 70 points SAV. Des concessionnaires considérés par le constructeur comme de vrais partenaires, soutenus par une politique commerciale ambitieuse. « Ces concessionnaires représentent aussi 20 centres de montage, avec des professionnels formés, certifiés UTAC, et des SAV avec des centres pièces de rechange et services dépannage, et leurs propres bureaux d'études. En plus des points SAV, nous avons aussi en interne une équipe des personnes mobiles qui peuvent se déplacer. » Marrel a mis en place un « pôle service clients », comprenant l'avant-vente, l'administration des ventes, et l'après-vente avec la gestion des pièces. Une équipe de 12 personnes est dédiée à ce poste crucial. Grâce à un numéro Indigo et ce service, les clients peuvent réceptionner leur pièce en 24 heures.

« Nous avons la volonté d'associer nos partenaires du réseau ». Cette politique fait sentir ses effets puisque Marrel a constaté en 2010 une hausse de plus de 50% des prises de commande par rapport à 2009. « Et nous voulons faire mieux en 2011, ce qui devrait être possible si le marché se maintient, comme il semble l'indiquer actuellement, tiré essentiellement aujourd'hui par le secteur de l'environnement » estime M. Revol.





Export

Marrel espère aussi poursuivre son essor à l'export, qui représente aujourd'hui 45% de ses ventes de produits neufs. Le constructeur est notamment bien implanté aux Etats-Unis, avec une filiale qui affiche 30% de parts de marché, et qui est aujourd'hui son 1er marché à l'international, avec près de 250 bras par an. Autres zones importantes : le Maghreb, avec des implantations en Algérie et au Maroc (avec un gros potentiel), sans oublier l'Europe où Marrel s'appuie sur un réseau de distributeurs. En Allemagne et en Grande-Bretagne, il s'appuie notamment sur les implantations Edbro. Enfin, la Russie est un marché émergent, sur lequel Marrel démarre avec des distributeurs sur place. Sans oublier des représentants en Afrique du Sud, Chili, Belgique, Arabie Saoudite...

Les gammes

Marrel propose donc une large gamme de produits. Les bras hydrauliques, les Amplirolls, sont répartis en trois séries :

- les amplirolls télescopiques : ces gammes THM et THL sont destinées à tous les véhicules à tous les véhicules de 3,5 à 32 T de PTC. Le bras à potence télescopique permet le verrouillage des caissons par l'engagement de butées longitudinales, ce qui garantit une bonne répartition des charges sur le porteur. Le modèle THM 20 (20 tonnes) est l'un des produits phares du marché.
- Engagée en 2004, la gamme télescopique longue THL réduit le porte-à-faux arrière du caisson et permet l'utilisation de BAE fixes.
- Les Amplirolls à bras articulé : ce nouveau produit à double cinématique de déploiement du crochet allie la puissance de levage à un poids optimisé
- Amplirolls à potence articulée : sur la gamme télescopique, la potence articulée permet des angles de chargement minima et une plage de longueur de caissons supérieure. Sur la gamme Bras articulés, elle rend possible la reprise de caissons de longueurs variées

Les Multibennes sont disponibles en version à bras hydrauliques fixes ou télescopiques. Elles sont adaptables sur châssis 4X2 ou 6X4. A bras télescopiques, elles sont disponibles avec des capacités de levage de 14 à 18 tonnes suivant le modèle et la position du télescope. La MB14 de 14 tonnes est un produit de nouvelle génération, sorti il y a deux ans, modulaire, avec bras télescopiques qui permettent de manutentionner des caisses de longueurs plus importantes, ou d'effectuer la pose de caisses sur remorques, sur des quais.

Marrel distribue aussi depuis plus de 40 ans les grues auxiliaires HMF. La gamme s'étend de 0,5 à 77 t/m. Celle-ci a été complétée récemment avec de nouveaux modèles entre 40 et 60 t/m. La gamme est conçue pour optimiser la portée de la grue tout autour du camion, et HMF a été l'un des premiers constructeurs conformes à la nouvelle norme européenne sur la stabilité des grues et les contrôleurs d'état de charge.