

# DMP MAG

JOURNAL D'INFORMATION DE DMP, VOTRE PARTENAIRE SPÉCIALISTE N° 16 - NOVEMBRE 2015

## EDITO

Notre ambition affichée d'être présents et de nous développer sur la zone océan Indien, oriente très clairement la stratégie de notre groupe.

Nous avons choisi de nous positionner à la fois sur des marchés à forte maturité et sur d'autres potentiellement porteurs. Ce choix qui n'est bien entendu pas sans conséquence ni sans risque pour notre société, nous a conduit à repenser notre stratégie globale.

Fidèles à notre "stratégie de spécialisation" basée sur l'expertise acquise dans nos métiers traditionnels, nous concentrons donc nos efforts sur les domaines d'activités historiques du groupe : la manutention, le BTP...

Nous avons également été amenés à mettre en place une stratégie de "développement diversifié" en intégrant de nouveaux savoir-faire, notamment en matière agricole et en rayonnage... tout en respectant notre ligne directrice : un métier - des hommes - des solutions.

Conquérir de nouveaux marchés, c'est aussi adapter notre offre et nos méthodes à leurs exigences propres, d'où notre stratégie de "développement différencié". A moyen et long termes, répondre plus efficacement aux attentes des marchés locaux, nous permettra d'accroître nos chances de réussite et de développement.

Les différents sujets abordés dans ce numéro illustrent parfaitement ces trois stratégies de spécialisation, de diversification et de différenciation.

Bonne lecture.

**Martial Bercet**  
Directeur Général



### MANUTENTION

- > Synergie "RACK-CHARIOT", la combinaison gagnante

### LOCATION

- > Des nacelles très convaincantes

### BTP

- > TEREX. Idéales pour les VRD
- > Une nouvelle carrière pour DOOSAN

### AGRICULTURE

- > M7 de KUBOTA, les voilà !

### DEVELOPPEMENT REGIONAL - SAV

- > MIM : Et de trois DOOSAN, chez SOGEA
- > LCM fait ses premiers pas chez Phoenix
- > SAV : PMI. Nouveau service heavy, une évidence



MANUTENTION | BTP | SERVICES



### Synergie "RACK-CHARIOT", la combinaison gagnante

Grâce à la collaboration de ces équipes "rack-chariot", DMP vient de réaliser une installation particulièrement performante chez Réunion Technologie Distribution (RTD) à Sainte-Marie.

"Nous travaillions déjà avec RTD. Quand ils nous ont contacté pour optimiser leur nouvel espace de stockage, nous avons dans un premier temps proposé une installation rack classique. Puis après échange et réflexion, nous avons pu, grâce à la synergie de nos services racks et chariots, concevoir une solution globale qui nous a permis de nous différencier de nos concurrents," expliquent d'une seule voix Stéphane Ferjani et Pascal Ramet, respectivement responsables des ventes manutention et de DMP Prostock.

#### Une optimisation garantie

La solution retenue combine système de racks en double profondeur et chariot à fourche télescopique et hydraulique qui s'allonge pour poser les palettes au milieu. Cette combinaison a permis de diviser par deux les allées et de doubler la capacité de stockage, optimisant ainsi au maximum cet espace de 450 m<sup>2</sup>. Plus l'espace est contraint et plus l'alliance "rack-chariot" permet d'optimiser l'espace. Grâce à la solution proposée, RTD réalise de sérieuses économies. Certes l'investissement est plus cher (environ 30%) qu'une solution traditionnelle, mais offre une capacité de stockage de 70 % à 80 % supplémentaire, donc un prix au m<sup>2</sup>/palette bien plus intéressant. Cet entrepôt qui aurait accueilli selon les normes habituelles 450 palettes, dispose de près de 700 emplacements palettes.



#### Un service complet

"Pour offrir les meilleures solutions, nous avons décidé voici deux ans de réunir nos services. Cela nous permet de travailler en parfaite synergie. Nos commerciaux ont une double casquette, puisqu'ils sont formés rack et chariots, ce qui leur donne une vision globale. De plus, contrairement à la plupart de nos concurrents, nous disposons d'un bureau d'études en local," concluent Stéphane Ferjani et Pascal Ramet. Cette étroite collaboration a permis à DMP de réaliser plusieurs installations particulièrement performantes, comme celle d'Edena, un système de rack dynamique avec chariot à mât rétractable d'une capacité de 1800 palettes.



### Des nacelles très convaincantes

Partenaire régulier de DMP, Atexia loue actuellement une demi-douzaine de nacelles Manitou pour son intervention sur le chantier d'extension du Carrefour Sainte-Suzanne, notamment des Manitou 100 SEC.

Construite en 2003, cette grande surface de l'Est fait l'objet d'une extension, tout comme sa galerie marchande qui compte aujourd'hui une quarantaine de magasins. En cours de construction, la nouvelle galerie couverte de plus de 500 m<sup>2</sup> accueillera de nouvelles enseignes. Filiale de Vinci Énergie, Atexia a obtenu le lot électricité de ce vaste chantier de 12 mois et a sollicité le service location de DMP pour des nacelles. "L'essentiel des travaux se déroulant en intérieur, nous avons proposé à Atexia des nacelles Manitou 100 SEC," précise Gianni Traina. D'une capacité de 227 kg, ces nacelles compactes sont toutes équipées de pneus "non marquants" (qui ne laissent pas de trace au sol). Leur technologie doubles ciseaux à bras renforcés garantit une stabilité optimale. La 100 SEC possède en standard une extension de plateforme qui offre plus d'espace aux opérateurs et aux matériels embarqués. "A l'instar de la SEC 100, nous avons renouvelé notre parc en le dotant de nacelles électriques (de 7 à 10 m) de dernière génération qui offrent une meilleure autonomie d'utilisation."



## TEREX. Idéales pour les VRD



**La nouvelle gamme Terex est sans doute l'une des plus complètes du marché des pelles à pneus.**

Fabriqués en Allemagne, ces modèles commercialisés sous les références TW75, TW85 et TW110 font respectivement 8, 9 et 12 tonnes. Les utilisateurs ont le choix entre différentes puissances et deux options : pneus pleins ou jumelés. Leur conception compacte et le vaste choix d'accessoires leur offrent une efficacité supérieure dans les

travaux de VRD. "Nous en avons vendu plusieurs depuis le début de l'année à des entreprises ou des loueurs de matériels qui se disent enchantés par leur simplicité d'utilisation et leur fiabilité. L'une des dernières en date est une TW 75 livrée au RSMA de Saint-Pierre pour sa section VRD," précise Philippe Bruyas, responsable activité BTP. "Éric Gomerieux, responsable technique Terex vient à La Réunion courant novembre pour former nos équipes à l'entretien de ces machines de nouvelle génération. Il rendra également visite à nos principaux clients."

## KUBOTA, une visite de marque

Début octobre, DMP a reçu la visite d'Olivier Vanneufville, directeur TP France de Kubota Europe. Accompagné de son directeur technique Laurent Filippi, il a passé trois jours dans l'île afin de prendre la mesure du marché. Lors de cette première visite, ils ont été agréablement surpris par la qualité des installations de DMP et son dynamisme pour développer dans l'océan Indien, la marque qu'il représente depuis 8 ans.

# Une nouvelle carrière pour DOOSAN



**Les sociétés SAM et SATP viennent d'investir dans une pelle excavatrice Doosan de 50 tonnes et un tombereau articulé de 30 tonnes. Respectivement livrés en mai et octobre 2015, ces deux engins de poids officient sur le site d'extraction de la carrière de Petit Saint-Pierre à Saint-Anne.**

Mise en activité l'an dernier, cette carrière a une durée d'exploitation d'une dizaine d'années et un potentiel d'extraction de 930 000 m<sup>3</sup> d'alluvionnaire. Sa consommation annuelle d'extraction de 160 000 tonnes soit 700 tonnes/jour nécessite du matériel puissant et performant, d'où le choix de cette pelle DX530 LC et de ce tombereau DA30.

Directeur technique de la carrière, Mike Perot est très enthousiaste : " Quand nous avons voulu nous équiper, nous avons fait le tour des concessionnaires. Non seulement nous avons eu un très bon feeling avec le commercial de DMP, mais nous avons également été séduits par la qualité du SAV. C'est bien beau d'avoir du matériel, mais quand on est en panne il faut une solution rapide. Nous avons donc signé un contrat d'entretien et de suivi de 4 ans. De plus Doosan est un gros groupe international qui a une réelle expertise dans le domaine des mines et des carrières. Ils sont aussi très compétitifs en terme de prix. Que demander de plus !"



## M7 de KUBOTA, les voilà !

**Les deux premiers Kubota M7 arrivent à La Réunion : un M 7131 finitions "active" (toutes options) et un M 7151 finitions "ambition".**

Ils devraient être exposés sur une balance d'ici la fin de la campagne sucrière, afin de permettre à chacun d'apprécier leurs qualités. "Le M7 répond parfaitement aux besoins de nos clients. Leur puissance (130 à 170 CH) permet en effet de réaliser des gros travaux de sols et de tirer des disques lourds, mais aussi des remorques pour l'épandage de lisier ou pour les gros pulvérisateurs dans les champs," explique Cédric Isautier. "Jusqu'à nous n'avions que des tracteurs, mais dès l'an prochain nous aurons des remorques dédiées à la canne tron-

çonnée. Il y a un vrai manque à La Réunion et les exigences de mise aux normes des remorques devraient entraîner une forte demande. Le M7 est très intéressant pour les canniers." Full liner grâce au rachat de Kverneland, Kubota propose désormais toute une gamme de matériel pour les travaux de sol, l'épandage, la fenaison complète... Après les premières livraisons de cette fin d'année, d'autres M7 arriveront dans l'île début 2016. L'ensemble de la gamme devrait bientôt être représentée à La Réunion.

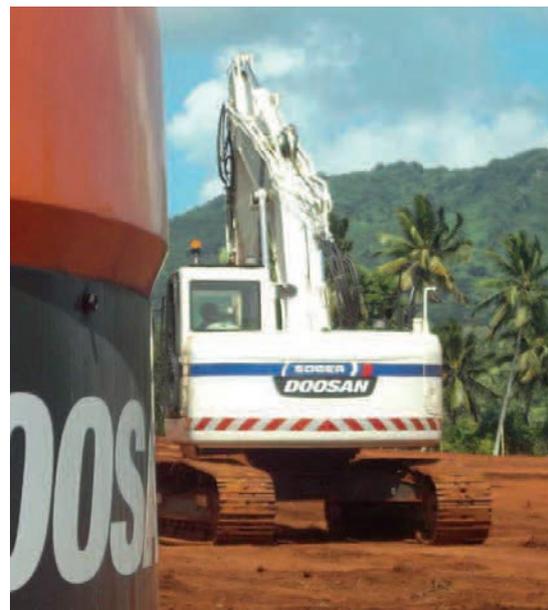


## MAYOTTE

### MIM. et de trois DOOSAN, chez SOGEA

Acteur incontournable sur le segment "heavy" à Mayotte depuis que DMP a pris la carte Doosan, MIM vient de livrer à SOGEA une troisième pelle du géant coréen.

Principale entreprise du BTP à Mayotte, SOGEA est un fidèle client de MIM. Après deux pelles sur chenilles DX 235 livrées en 2014 et début 2015, elle vient de réceptionner une nouvelle pelle sur pneus DX 190. Si les deux pelles de 23 tonnes acquises précédemment sont destinées aux gros chantiers de construction de collège et lycée, la DX 190 interviendra principalement sur des travaux de voirie ou la réalisation et le curage de caniveaux. Cette dernière se distingue en effet par une polyvalence remarquable et allie productivité, puissance et capacités de levage et de fouille de premier ordre. Repeintes en blanc aux couleurs de l'entreprise, ces trois pelles sont toutes équipées de caméra de recul, de radio, de clim avec filtre à particules... SOGEA a également fait l'acquisition d'une quinzaine de godets adaptés à différents types de travaux. "Nous avons été secondés par DMP et PMI et notamment par Maurice Béhari responsable technique Doosan zone OI qui a formé les chauffeurs sur l'utilisation des machines", précise Loïc Durand, responsable commercial chez MIM.



## SAV

### PMI. Nouveau service heavy, une évidence

Devant l'essor des ventes de matériels "heavy" par DMP, PMI vient de créer, début octobre, un nouveau service entièrement dévolu à ce type de machines.

"Afin d'être plus proche de l'activité de nos clients et d'être plus réactifs, nous avons scindé notre activité SAV en cinq services : deux dédiés à la maintenance, deux aux travaux publics et un nouveau service à part entière pour le matériel heavy," précise Jean-Luc Capdeboscq, directeur de PMI. Grosses pelles Doosan ou gros compacteurs Amann (nouvelle marque distribuée par DMP) sont ainsi confiés à une équipe spécifique. Dirigée par Bruno Brigandat, elle compte trois techniciens qui seront bientôt rejoints par un quatrième. D'autres embauches sont également prévues chez PMI. François Charles est quant à lui responsable du service TP2 qui prend notamment en charge le suivi des nacelles télescopiques Manitou et des groupes électrogènes Doosan. "Le fait d'avoir des équipes spécialisées nous permet d'être plus disponibles et plus pertinents dans nos interventions préventives et curatives. Nous offrons également à nos clients plus de flexibilité sur nos plages horaires d'intervention. Nous leur proposons des contrats de maintenance avec des extensions de garantie et avons bien entendu augmenté notre stock de pièces détachées pour le parc existant et les nouvelles machines."



## MAURICE

### LCM fait ses premiers pas chez Phoenix



LCM vient de livrer trois chariots Fenwick E 12 à un client de marque : la brasserie Phoenix.

"Depuis de nombreuses années nous souhaitons travailler avec Phoenix Beverages," explique Dimitri Rambert, manager de LCM. Leader sur le marché mauricien des boissons, Phoenix est l'embouteilleur officiel des produits Coca-Cola, il commercialise également de l'eau de table, des boissons gazeuses, du vin et la célèbre bière Phoenix. Ses 1 100 salariés interviennent sur deux sites de production, l'un dédié au brassage et l'autre aux boissons gazeuses. "Les trois chariots Fenwick E 12 livrés en cette fin d'année remplacent d'anciens gerbeurs. Plus petits que ces derniers, les E 12 sont plus polyvalents et permettent notamment de rouler sur l'asphalte et donc de sortir de l'entrepôt. Ils facilitent également le dépotage des camions et disposent d'un mât permettant de monter plus haut en toute sécurité dans les racks." Ce contrat de location longue durée de 6 ans va permettre à Phoenix de tester de nouveaux matériels in situ. "Notre ambition est d'apporter des solutions à notre client. Nous travaillons actuellement sur d'autres propositions notamment de machines thermiques et de racks en accumulation ou dynamique."