

## Retour sur le webinaire Ritchie Bros « Parlons Machines Live : Vendre, acheter, gérer... Toutes les clés pour réussir la gestion de son parc de machines TP d'occasion en 2023 »

Le 1<sup>er</sup> décembre 2022, Ritchie Bros organisait un webinaire « Parlons Machines Live : Vendre, acheter, gérer... Toutes les clés pour réussir la gestion de son parc de machines TP d'occasion en 2023 », l'occasion de réunir 4 professionnels et experts du secteur pour comprendre les tendances du marché et partager leur vision.

David Dahirel, vice-président des ventes Europe du sud et Moyen-Orient Ritchie Bros, Valérie Heissler, responsable occasion Bergerat Monnoyeur, Cyril Rosso, responsable commercial occasion Groupe Payant TP, Mohamed Hihi, responsable gestion de flotte Loxam Group, partagent leur expérience.



### Un marché en tensions : une gestion du parc et des habitudes d'achats bouleversées

En 2021, le marché du neuf et de l'occasion ont été marqués par une hausse des prix liée à une augmentation de la demande et des délais de livraison en matériels neufs à travers le monde notamment dans les marchés Australiens et Occidentaux. A titre d'exemple, une pelle de 20 Tonnes neuve avant la crise sanitaire valait près de 165 000€, contre 190 000 à 215 000 €. Une tendance qui s'est maintenue jusqu'au premier trimestre 2022.

Au second trimestre, un ralentissement de la demande a été observé suite à l'arrivée des machines neuves sur les parcs commandées post COVID. Par ailleurs, les taux d'intérêts ont commencé à grimper passant de 1.5 % à la fin 2021 à 3.80 % fin 2022. Les entreprises repensent leur investissement selon leurs projets et leurs carnets de commande.



« Nous avons les utilisateurs finaux, qui changent leurs façons de travailler et qui se sont adaptés aux délais. Ils se tournent vers d'autres solutions que le neuf comme la location ou l'achat de matériels d'occasion. Ils préfèrent investir dans une machine d'occasion moins chère qu'ils arriveront à amortir ou à revendre plus facilement. Le marché va changer sur 2023 et loueurs et concessionnaires vont devoir adapter leurs parcs à la demande. »

**David Dahirel, vice-président des ventes Europe du sud et Moyen-Orient Ritchie Bros**

« Lors de la reprise du marché au début de l'année 2021, la plupart des usines n'ont pas eu la capacité de suivre les commandes ce qui a conduit à de gros retards de livraison. Nous avons ainsi conservé nos machines usagées tout en profitant de l'augmentation des prix pour revendre. Aujourd'hui, les tendances d'investissement sont stables, je pense que cela se poursuivra en 2023 ».

**Mohamed Hihi, Fleet Manager parc matériel Loxam group**



« De notre côté, nous rencontrons une pénurie sur certains matériels de type chargeuse, tombereau, mini-pelle. On ne s'attend pas à une baisse immédiate, tant qu'il y a du délai et des soucis de production pour s'accorder à la demande mondiale, les prix ne vont pas baisser sur ces produits. Il y a encore des chantiers et du travail, on s'attend à ce que la demande reste importante. Il y aura peut-être à une stabilisation au second trimestre 2023 ».

**Cyril Rosso, responsable commercial occasion Groupe Payant TP**

« La vente de certains matériels se rapproche des prix du neuf. Cela s'explique par un déséquilibre entre l'offre et la demande. Les gammes les plus concernées sont les camions rigides, chargeuses sur pneus type 966, 972, 980, 988. Le premier semestre 2023 suivra certainement cette tendance. »

**Valérie Heissler, responsable occasion Bergerat Monnoyeur**



Depuis 2017, Ritchie Bros. a entamé une transformation en commençant par l'acquisition de la société IronPlanet. Aujourd'hui, l'entreprise tend à devenir une marketplace globale offrant un ensemble de services, d'analyses des tendances et de solutions de transaction. L'un des outils de Ritchie Bros est un système de gestion de stocks (IMS) permettant aux entreprises de retrouver sur une seule plateforme l'ensemble de leur parc et de pouvoir le gérer à distance.

Les gestionnaires de parc peuvent également choisir de vendre leurs matériels à un instant T selon les analyses du marché réalisées par Ritchie Bros. Ensuite, en un seul clic, ils peuvent choisir la solution de transaction qui leur correspond le mieux : une mise en ligne sur le site annonceur Mascus, un accompagnement avec un prix de réserve choisi en utilisant la place de marché Marketplace-E ou la mise en vente lors d'enchères en ligne.

## Un marché bouleversé par les réglementations sur l'impact carbone et les prix de l'énergie

A l'heure où la situation climatique est alarmante, les entreprises de travaux publics, comme beaucoup d'entreprises d'autres secteurs, doivent faire face à la nécessité de diminuer leur impact carbone et d'anticiper les futures législations en faveur de l'environnement. Fournisseurs, loueurs et gestionnaires de parc doivent proposer des solutions viables et en phase avec la situation climatique. Le verdissement des parcs se réalise progressivement. Pour répondre à une demande plus exigeante, qui tend vers le bas carbone, nombreux constructeurs proposent désormais des matériels dits compacts électriques. Les parcs matériels s'électrifient peu à peu mais les gestionnaires se posent la question sur le manque d'infrastructures pour alimenter les machines. Aujourd'hui, les machines électriques sont rechargées à l'aide de groupes électrogènes sur les chantiers, une solution qui n'est pas suffisante pour alimenter un parc entier.

« Nous avançons sur la voie de l'électrique mais il n'y a pas encore d'obligation. Tout le monde devra s'adapter quand ça sera obligatoire. Pour l'instant, le parc électrique n'est pas suffisamment équipé pour la recharge. »

**Cyril Rosso**

« L'électrique pour les machines compactes est tout à fait possible. Nous avons par exemple des pelles CGI ou Next Gen. Pour les gros matériels, il est plus difficile d'envisager l'électrique car nous manquons de batteries. Nous avons des moteurs de plus en plus propres certes mais le tout électrique n'est pas pour tout de suite. »

**Valérie Heissler**

« Chez Ritchie Bros, nos clients, les entreprises de BTP ou de construction, répondent à des appels d'offre publics. Dans ces appels d'offres est toujours précisé un impact carbone à respecter. Toute la filière va devoir changer : la machine en elle-même mais aussi son transport qui génère des émissions de CO<sub>2</sub>. Les constructeurs investissent beaucoup dans de nouvelles solutions énergétiques afin de proposer des machines qui consomment moins avec un impact carbone diminué. La problématique qui se pose pour l'occasion concerne la complexité des machines. A quel marché seront-elles destinées ? Quelle seconde vie pour ce type de machines ? »

**David Dahirel**

« Nous investissons dans l'électrique et dans plusieurs nouvelles technologies pour anticiper la fin des machines thermiques dans quelques années. Aujourd'hui, avec l'enjeu du Green Deal, l'état de l'environnement et les contraintes légales que l'on va rencontrer dans les mois et années à venir, nous devons proposer des solutions pour transformer nos équipements. Nous mettons nos fournisseurs et constructeurs au défi, ils doivent nous proposer des solutions de verdissement. Ils travaillent sur l'électrique, l'hydrogène ou encore l'hybride. Cette transition des parcs est déjà engagée pour la plupart des acteurs. »

**Mohamed Hihi**

## La pénurie de main d'œuvre, un facteur qui pousse à changer les habitudes de recrutement des entreprises de TP

La filière du BTP peine à recruter tandis que le rapport au travail a complètement changé à la suite de la crise liée au COVID. Par ailleurs, le secteur peine à séduire les plus jeunes générations. Pour attirer de nouveaux profils, les entreprises s'appuient sur plusieurs arguments : la digitalisation qui fait

évoluer les métiers, les machines dernier cri et l'ensemble des dispositifs mis en place pour améliorer le confort, la sécurité des matériels et réduire la pénibilité des tâches. En effet, les machines actuelles sont extrêmement connectées, à l'image de ce que l'on observe dans l'industrie automobile. Elles sont plus confortables en termes de conduite, de visibilité mais elles sont également connectées : Bluetooth, accès internet, indicateurs l'empreinte carbone, lanceurs d'alertes en cas d'utilisation dangereuse, détecteurs pour anticiper pannes, tout est pensé pour faciliter et améliorer le travail des acteurs TP.



« Partons d'un constat simple : nos métiers ne sont pas attractifs. Un autre paramètre à prendre en compte est la démographie : nous sommes un pays vieillissant si je prends l'exemple de la France. Aujourd'hui nous n'avons pas assez de renouvellement de jeunes générations qui veulent faire nos métiers. La digitalisation nous amène de nouveaux acteurs dans notre secteur. Les entreprises changent et évoluent avec le temps. C'est à nous, managers et entreprises d'améliorer nos conditions de travail, et d'intégrer ce mode « start up » qui fait tant rêver les plus jeunes. »

**David Dahirel**

« Chez Payant, nous avons une pénurie de mécaniciens. Une situation avec laquelle nous devons travailler au quotidien avec la charge de travail qui s'y rattache. »

**Cyril Rosso**

« Je pense que nous sommes face à un souci général de recrutement. A mon avis, le BTP n'est pas une filière mise en avant dans l'Education Nationale, du moins elle est peu valorisée. »

**Valérie Heissler**

« Il y a un véritable effort à faire pour rendre ces métiers attractifs notamment dans l'implication des entreprises qui devraient davantage se rapprocher des établissements de formation. Être plus présent sur des forums d'orientation. Ce n'est pas la high tech mais aujourd'hui, nos métiers se complexifient grâce à la technologie embarquée des machines notamment. Ces éléments nous poussent à nous

rapprocher de la jeunesse et à mener une politique d'accompagnement auprès de nos collaborateurs. »

**Mohamed Hihi**

## La maintenance des machines optimisée grâce à la technologie préventive

Plusieurs solutions ont été développées pour faciliter les opérations de maintenance sur les machines TP et simplifier le travail des équipes. Il existe des logiciels qui enregistrent tous les aspects de la vie d'une machine : son historique de géolocalisation, le régime sur lequel elle fonctionne, sa consommation, etc. Ces données sont précieuses pour l'opérateur de maintenance qui a la capacité d'anticiper le moment où la machine doit être arrêtée pour être réparée.

Certaines entreprises TP se tournent vers l'IOT, un ensemble de capteurs qui, placés sur le matériel, rendent possible l'anticipation du moment où une pièce précise va devenir défectueuse. Ce dispositif permet d'avoir un carnet de maintenance informatisé qui recense toutes les pannes que la machine a rencontré, constituant un véritable argument de transparence pour son futur acheteur.

### Accéder au replay du webinaire :

[https://www.youtube.com/watch?v=ORUUuxExAUA&feature=youtu.be&ab\\_channel=RitchieBros](https://www.youtube.com/watch?v=ORUUuxExAUA&feature=youtu.be&ab_channel=RitchieBros).

### A propos de Ritchie Bros :

Fondée en 1958 au Canada, Ritchie Bros. est une société internationale qui offre des solutions aux entrepreneurs et aux entreprises leur permettant de vendre et d'acheter des équipements d'occasion dans les secteurs de la construction, du transport, de l'agriculture, de l'énergie, de la sylviculture et de l'exploitation minière. Au-delà des solutions d'aide à la vente, Ritchie Bros propose un service de référencement d'équipement en ligne avec la plateforme Mascus, mais également des ventes négociées en privé avec Ritchie Bros. Private Treaty, le financement d'équipements avec Ritchie Bros Financial Services et l'organisation du transport maritime de matériels avec Ritchie Bros. Logistics.

Installé en France depuis le milieu des années 90, le spécialiste de la vente aux enchères, propose des ventes programmées et sans prix de réserve, mais également une place de marché contrôlée, Marketplace-E, où un entrepreneur peut présenter son matériel avec un prix de réserve et selon de multiples options de calendrier. Depuis la crise sanitaire, Ritchie Bros. n'organise plus d'enchères physiques en Europe. L'entreprise se concentre sur la vente entièrement digitalisée. Pour plus d'informations sur Ritchie Bros., visitez le site web [rbauction.fr](http://rbauction.fr)

### CONTACTS PRESSE

**LE CRIEUR PUBLIC – Eléonore Goy**

[eleonore.goy@lecrieurpublic.fr](mailto:eleonore.goy@lecrieurpublic.fr) – 07 80 06 72 39

**LE CRIEUR PUBLIC - Morgane Lieutet**

[morgane.lieutet@lecrieurpublic.fr](mailto:morgane.lieutet@lecrieurpublic.fr) – 06 71 10 86 52