

QUESTIONS À FRANCO MINIERO, VICE-PRÉSIDENT IVECO VENTES & MARKETING

« Le pire moment est surmonté »

A l'occasion de l'inauguration de la nouvelle concession SDVI à Rezé, près de Nantes, Franco Miniero, vice-président Iveco ventes & marketing, est venu se rendre compte de la réalité du marché. L'occasion pour nous d'en savoir plus sur les projets du groupe italien dans le monde...

Une nouvelle signalétique Iveco est petit à petit adoptée par tous les distributeurs Iveco dans le monde... Ce « renouveau » (dixit Franco Miniero) consiste essentiellement à passer du bleu-jaune-rouge au bleu-gris, plus soft.

« Aider les concessions à sortir des situations difficiles est ce qui nous tient le plus à cœur », affirme Franco Miniero, qui rend hommage à la « flexibilité d'Iveco » grâce à laquelle le pire moment est surmonté.

Avec un carnet de commandes conséquent pour l'Ecodaily (20 000 fin décembre), le message est positif puisqu'il conforte l'italien dans la nécessité de concilier l'économie et l'écologie.

Pour 2010 en Europe de l'Ouest, Franco Miniero estime que le marché ressemblera à celui de 2009, avec une légère reprise de 5 à 6 points.

Plus largement, la situation n'est pourtant pas rose par rapport à 2008, avec un recul des ventes de la marque un peu partout : -70 % pour l'Espagne (où la part de marché Iveco est stabilisée à 25 %), -50 % pour la Grande-Bretagne et l'Italie, -40 % pour la France, l'Allemagne et les Pays-Bas et une « disparition du marché » en Europe de l'Est, ni plus ni moins (-85 % en Roumanie) ! Heureusement, l'ampleur de la gamme, du Daily au Trakker, est garante d'une vaste clientèle et assure du travail aux ateliers, quoi qu'il arrive. Sur 350 concessions en Europe, Iveco en a inauguré 30 en 2009.

Pour Euro 6, quelle technologie privilégiez-vous ?

La technologie SCR seulement ! Le Stralis 1 a vu le jour en 2002, le 2^e en 2007. Qu'en est-il du 3^e ? Il est trop tôt pour prévoir le Stralis 3... Laissons passer l'année 2010 et nous déciderons ensuite, en fonction de l'importance des marchés et de la tendance.

Profitez-vous de l'accord de Fiat avec Chrysler aux USA pour y vendre des camions ou Vul Iveco ?

Rappelons que le nouveau Ducato devrait servir de base pour la division utilitaires Dodge-Ram du groupe Chrysler. Il pourrait ainsi être commercialisé aux USA en 2012. Cette « italianisation » de la marque américaine devra entraîner l'arrêt de la production du Sprinter par Chrysler... Ce Vul sera dorénavant vendu dans les réseaux Freightliner et Mercedes.

Distribuer le Daily ou autres produits Iveco là-bas via le réseau Chrysler implique de fédérer les produits en les mettant en conformité avec la législation en vigueur aux Etats-Unis (par exemple les portes, les réservoirs, les crachs-tests...), et ça représente un gros coût. Mais les ingénieurs travaillent là-dessus.

Concernant le Daily, ce serait intéressant de le faire assembler au Mexique, où le cours du peso est plus avantageux que celui du dollar. C'est en cours d'étude. Concernant les gammes lourdes, on a l'expérience d'Iveco en Australie, où

on a vu que ce n'est pas si simple de les modifier...

Vous avez créé FPT (Fiat Powertrain Technologies) pour l'ensemble du groupe (de la voiture au groupe). De même, compte-tenu des très bons résultats de votre division Fiat Pro, ne comptez-vous pas élargir sa distribution en lui faisant vendre le Daily ?

Nous comptons déjà 12 points de vente Iveco qui ont un contrat Fiat Pro, et dans l'autre sens, seul le concessionnaire Fiat de Lyon distribue le Daily, pour l'instant. Iveco les encourage à le faire, mais il faut pour cela des synergies entre Fiat et Iveco : les standards de Fiat Pro doivent être les mêmes que ceux d'Iveco au niveau service pour améliorer sa présence sur le territoire et élargir sa gamme.

Le Daily de 7 t pourra être commercialisé dès 2010 chez Fiat Pro.

Quand Iveco remplace le concessionnaire Fiat local en diffusant les véhicules utilitaires de la marque Fiat Pro, il vend plus et plus cher grâce à la notion de service qu'il apporte au client.

Après le redressement spectaculaire de Fiat Auto, des bruits courent sur la vente de la division CNH (matériel agricole). Qu'en est-il ?

On ne voit toujours pas clairement l'avantage de nous séparer de CNH. Cette division rapporte encore trop pour que ce soit valable. Rien n'a été décidé, on s'attache surtout à affronter la crise.

Qu'en est-il des bruits qui courent sur le rapprochement d'Iveco et de Navistar (IH) ?

Pour établir un accord avec IH (en Amérique du Nord), Iveco attend de voir les effets de la présence de Fiat en Amérique du Nord via Chrysler. - MF

Ce camion de gamme moyenne dévoilé au Brésil montre l'adaptation de la marque aux différents marchés.

EXPRESS

● Après une phase expérimentale de 4 mois, l'Etat a décidé de rendre obligatoire l'installation progressive des éthylotests antidémarrage dans les cars neufs affectés

au transport d'enfants. L'arrêt, applicable au 1^{er} janvier 2010, prévoit également qu'au 1^{er} septembre 2015 l'ensemble des autocars scolaires devront être équipés d'éthylotests antidémarrage (1^{er} ou 2^e monte) et de ceintures de sécurité.



● Michelin va investir 800 millions de dollars (536 millions d'euros) pour la construction de sa première usine en Inde. Le manufacturier y fabriquera des pneus poids lourds et automobiles pour le marché local. Cette usine, qui sera théoriquement en service dans deux ans, devrait employer 1 500 personnes.

● Le constructeur serbe de camions Factory Automobile Priboj et Dongfeng Motor Corp. ont signé un accord de coopération portant sur l'assemblage de poids lourds chinois dans le sud de la Serbie à compter de 2010. Quatre véhicules de fort tonnage Dongfeng sont appelés à être fabriqués à partir de collections dans une première phase. Les objectifs de production n'ont toutefois pas été dévoilés.

● Volvo Trucks France a reçu le prix d'Excellence 2009, qui distingue chaque année l'entreprise suédoise la plus dynamique sur le territoire français, notamment dans les domaines de l'innovation et du développement durable.

● 50 semi-remorques Mercedes Actros 2031 S de couleur « jaune inca » ont été remis à l'usine de



Wörth à une société de logistique et transport de boissons du Nigeria, la Nnabugwu Transport Ltd, clients Mercedes depuis 2003.

