

Riccardo Magni : « L'activité nacelles automotrices pourrait atteindre 30% du chiffre d'affaires de Magni TH d'ici cinq ans »



« Nous allons sortir quelques produits de capacités accrues par rapport à ceux que nous vendons. Alors notre gamme sera complète. La seule possibilité qui nous restera sera d'étendre notre production par le bas, de descendre en taille. Nous y pensons, mais il nous faudrait produire des chariots techniquement valables à des coûts valables... » explique Riccardo Magni, le président de Magni Telescopic Handlers Photo D.R.

La famille Magni est entrée dans la construction mécanique dès 1946. Pionnière dans la conception de matériels de **levage**, puis de **manutention**, sa société, **Fargh**, a construit des **grues de parc** puis conçu ses premiers **chariots à portée variable**. **Manitou**, créateur du **chariot élévateur** de chantier avait tardivement compris l'intérêt des chariots télescopiques. Le constructeur français approche alors Fargh. Ainsi est née **MCI** (Manitou Costruzioni Industriali), en **1983**. MCI, dirigée par **Riccardo Magni**, conçoit et fabrique les chariots rigides de **fort tonnage** et les chariots à **tourelle rotative** Manitou. En **2008**, les deux associés se séparent et Riccardo Magni, après une période de non-concurrence, crée **Magni Telescopic Handlers**, non loin de MCI, à Castelfranco Emilia (Italie), en **2013**. Riccardo Magni entend mettre à profit le **savoir-faire** de son entreprise. Il choisit le **haut de gamme**, en

conception, en construction et en tonnage, pour trouver une place dans un secteur extrêmement concurrentiel. Le constructeur propose une gamme de **25** machines, **10** modèles rigides et **15** modèles à tourelle rotative. Il a réalisé un chiffre d'affaires de **91 millions d'euros** en **2017** et emploie **200** personnes. Quelles sont les perspectives de développement de Magni ? Riccardo Magni répond.

Le Blog d'Intermat : Après votre séparation de Manitou, quelle a été votre stratégie ?

Riccardo Magni : L'objectif n'était pas de continuer ce que nous faisons avec Manitou. Nous souhaitons construire de nouvelles machines basées sur des concepts très modernes, en matière de fonctionnement, de performances, de confort. Nous avons alors développé des machines beaucoup plus grandes et puissantes qu'auparavant. Ceci avec les meilleurs **composants** du marché, moteurs **Deutz** et **Mercedes**, hydraulique **Bosch** et **Danfoss**, ponts **Spicer**, qui sont nos fournisseurs historiques. Et nous avons commencé une collaboration avec **Liebherr** qui nous fournit les réducteurs de rotation.

L.B.I. : Pourquoi ce choix ?

R.M. : Si vous fabriquez des chariots de **4 t à 14 m** ou **4 t à 18 m**, ou encore des matériels pour le marché **agricole**, vous vous situez sur un marché de **20 000, 25 000** machines. C'est là où se trouvent les grands constructeurs, **Manitou, JCB, Merlo**, et les **outsiders**. Ce marché est très concurrentiel, et pour y être acteur il faut être capable de produire des milliers de machines. De plus nous avons un savoir-faire en gros tonnage.

L.B.I. : Vous produisez aussi des nacelles automotrices?

R.M. : Oui. C'est le résultat d'une collaboration avec notre **partenaire** chinois **Dingli** (*) qui a pris 20% de Magni à l'occasion d'une augmentation de capital. Nous prenons leurs **nacelles à ciseaux**, et nous développons pour eux des nacelles **télescopiques** et **articulées**. Toutes ces machines sont et seront produites en **Chine**, pour le marché chinois. Et elles seront commercialisées en **Europe** et aux **Etats-Unis**, dans des versions avec des moteurs aux **normes** européennes et américaines. C'est un marché très **concurrentiel**, avec des **prix très bas**, et il est peu concevable de produire dans les pays développés. Le leader, **Genie**, produit également en Chine. Mais nos nacelles ne seront pas des matériels chinois ; ce seront des **matériels occidentaux** produits en Chine.

L.B.I. : Quelles sont vos perspectives de développement ?

R.M. : Nous progressons de **30% à 40%** chaque année. En 2017 notre usine de **7000 m2** a produit **650 machines**. C'est la limite. C'est pourquoi nous construisons à Castelfranco Emilia une **nouvelle** unité de production de **33 000 m2**. C'est un investissement de **40 millions d'euros** qui nous donnera une capacité de production de **2 000** chariots télescopiques rotatifs et **700** ou **800** chariots télescopiques rigides.

L.B.I. : Vous aviez un accord avec JCB pour acheter leurs moteurs ?

R.M. : C'était pour nous une manière d'entrer plus rapidement sur le marché, car **JCB** n'avait pas de rotatif. Nous étions donc **complémentaires**. Mais ils ont annoncé qu'ils en produiraient.

Donc c'est à peu près fini. D'ailleurs nous avons rompu avec presque tous les concessionnaires JCB qui vendaient nos machines.

L.B.I. : Quelle est votre structure de commercialisation ?

R.M. : Nous exportons **95%** de notre production italienne, dans le Monde entier. Selon les pays nous avons des **filiales**, comme en **France**, en **Grande-Bretagne**, aux **Etats-Unis**, où nous avons commencé à commercialiser nos produits. Dans les autres pays nous avons des **concessionnaires**, comme par exemple en **Allemagne**, qui partagent le même importateur que les **Pays-Bas**. Nos filiales vendent directement aux **grands comptes** ou avec des concessionnaires. Nous nous intéressons aux réseaux de vente des matériels de **construction**, mais aussi aux concessionnaires de **grues mobiles**, car nos machines lèvent très haut. Elles peuvent être **concurrentes**, ou **complémentaires** des grues.

L.B.I. : Quelle est votre stratégie aux Etats-Unis ?

R.M. : Les **Américains** ne connaissent pas le chariot à tourelle rotative. Aussi nous faisons un travail de **pionniers**. Nous visons le marché des **loueurs** mais nous vendons aussi à des **entreprises** qui peuvent utiliser nos machines dans les villes, où les espaces sont très réduits. Nos produits sont des alternatives aux **grues mobiles**, très utilisées aux Etats-Unis, mais aussi des **grues à tour** dans certains cas.

L.B.I. : Quelle est la part de vos ventes qui va aux loueurs ? Etes-vous fournisseurs des grands opérateurs?

R.M. : **70%** à **80%** de nos ventes vont aux loueurs. En **France** nous travaillons avec **Salti**, **Accès Industries**, et des loueurs plus petits. Pas avec **Loxam**, mais nous vendons des machines à des filiales de Loxam, en **Italie**, en **Belgique**.

L.B.I. : Quel est le marché des chariots en Chine, en Inde ?

R.M. : Le **marché chinois** est très petit. C'est un pays où il y a des dizaines de milliers de grues mobiles, vendues à des prix très bas. Notre **partenaire chinois** est très performant mais, pour l'instant, nous ne sommes pas concurrentiels. Nous avons un concessionnaire en **Inde**, qui vend quelques grosses machines. Mais je pense que ces deux pays pourraient, dans l'avenir, devenir des marchés importants.

L.B.I. : Quels produits vous manquent ?

R.M. : Nous allons sortir quelques produits de **capacités accrues** par rapport à ceux que nous vendons. Alors notre gamme sera complète. La seule possibilité qui nous restera sera d'étendre notre production par le bas, de descendre en **taille** de machines. Nous y pensons, mais il nous faudrait produire des chariots **techniquement valables** à des **coûts valables**...

L.B.I. : Quelles sont vos perspectives pour les années qui viennent ?

R.M. : L'activité **nacelles** pourrait atteindre **30%** de notre chiffre d'affaires. Et, avec nos nouvelles capacités de production, et un réseau de de vente renforcé, notre chiffre d'affaires qui pourrait dépasser les **200 millions d'euros d'ici cinq ans**. Nous sommes partis de rien en 2013 !

(*) Dingli est le plus grand constructeur chinois de nacelles automotrices.

