

WITHOUT No.15 - année 2014 **COMPROMISE**

International information magazine of the **FASSI** Group

L'entreprise **PLURIDIMENSIONNELLE**

Le PDG Giovanni Fassi explique l'évolution de Fassi, vers une entreprise internationale plurisectorielle, multimarché et multiproduit

∞ Les principaux acteurs

Interviews de Jérôme Semay, DG de Marrel, et de Fredrick Jonson, PDG de Cranab

∞ Nouveaux scénarios

Au-delà du secteur du bâtiment, se tourner vers de nouveaux marchés dans le monde entier

∞ La gamme AZ

La F145AZ et la F165AZ : les premières grues de Fassi avec benne preneuse de Fassi, complètement repliable



SOMMARIE

WITHOUT COMPROMISE

No.15 - année 2014

International information magazine of the **FASSI** Group

Multidimension

Les protagonistes

Nouveaux scénarios

Focus

La gamme AZ

En première ligne

Les grues en action

04

10

14

16

28

32

38



En quête d'évolution vers une entreprise internationale plurisectorielle, multimarché et multiproduit, rencontre avec le PDG en personne, Giovanni Fassi



Marrel (France) et Cranab (Suède) ont rejoint la famille Fassi. Les dirigeants de chaque entreprise – Jérôme Semay de Marrel et Fredrik Jonsson de Cranab – discutent des nouvelles opportunités qu'apporte le partenariat avec Fassi



Les origines de la grue Fassi viennent des métiers du bâtiment, mais il n'y a pas de limites à de nouvelles applications qui s'ouvrent à l'international



Comment les nouvelles entreprises du groupe ouvrent de nouvelles perspectives de marché : Marrel, Cranab, Slagkraft, Vimek, Bracke Forest



F145AZ et F165AZ : les premiers modèles de grue avec benne preneuse se caractérisent par leur capacité à se replier avec l'accessoire hydraulique, dans le gabarit du véhicule. Une solution innovante pour répondre à l'évolution des besoins du marché



Leurs marchés présentent des caractéristiques très différentes, mais nos vendeurs aux États-Unis et en Allemagne ont en commun de comprendre leurs clients utilisateurs.



Des eaux de Turquie aux routes de Grande-Bretagne; deux études de cas démontrent l'excellence des grues Fassi, en action



Without
Compromise
nombre 15
année 2014

Publication
légalement
enregistréeal
Tribunal de Bergamo
N° 20/2011 le
30/08/2011

Une publication
FASSI GRU

via Roma, 110
24021 Albino (BG)
Italia
tél +39.035.776400
fax +39.035.755020
www.fassi.com

Publié par
Cobalto Srl
via Maj, 24
24121 Bergamo (BG)

Directeur général
Silvio Chiappuso

Rédacteur en chef
Mauro Milesti

Imprimé par
Modulimpianti Snc
via G. Leopardi 1/3
24042 Capriate S.
Gervasio (BG)

Conception
graphique et mise
en page
Cobalto Srl

L'ÉVOLUTION des "espèces"

Quand on y pense, toutes les entreprises ont été créées pour survivre. Cela peut sembler réducteur, même un cliché peut-être, pourtant l'objectif premier de toute entreprise est tout simplement de pérenniser son existence. Il y a des entreprises qui ont contribué de façon importante à l'histoire de l'économie internationale, mais aujourd'hui elles n'existent plus. On peut citer les exemples de sociétés qui ont connu un succès fou et qui, en l'espace de dix ans seulement, sont rapidement devenues synonymes de dépôt de bilan.

Survivre est l'élément fondateur de toutes les entités entrepreneuriales. Il ne suffit pas de concevoir des produits qui sont plus beaux, il ne suffit pas d'avoir des centaines de clients ou même une envergure internationale. Si vous êtes incapable de surmonter les obstacles, de vous adapter à un contexte changeant, alors votre entreprise a peu de chances de survivre. C'est la théorie de l'évolution des espèces de Darwin, transposée dans le secteur des affaires.

Seules les espèces qui ont fait preuve d'une forte aptitude au changement, qui ont réussi à coexister et à s'adapter au changement de climat et d'environnement sont encore sur terre aujourd'hui. Il en va de même en économie, en particulier dans des temps comme ceux que nous vivons, où le scénario est devenu complexe, illisible, fragmenté et ultra concurrentiel.

Chez Fassi, nous en sommes parfaitement conscients. Quand nous disons que l'innovation s'inscrit dans notre ADN, nous disons à quel point il est important de ne jamais s'arrêter dans la constante évolution de nos "espèces". Mais l'innovation, comme nous l'expliquons dans ce numéro de Sans Compromis, n'est pas simplement une innovation technologique ou de produit. C'est un processus général, qui touche tous les aspects des affaires. En un sens, nous avons besoin de nous réorganiser chaque jour pour survivre.

Dans les affaires, il y a une vieille maxime : si vous faites toujours ce que vous avez fait, vous obtiendrez ce que vous avez toujours obtenu. Si vous voulez plus, ou mieux, alors vous devez agir différemment.

Nous avons besoin d'abandonner nos positions consolidées et de dépasser nos limites pour aller de l'avant – toujours en nous réorganisant pour remporter de nouveaux défis, pour nous renouveler sans cesse comme nous l'avons toujours fait depuis le tout début. Tout ceci sans jamais perdre notre identité, sans jamais céder au compromis. Changer toujours, tout en restant soi-même.

ÉDITORIAL

L'entreprise MULTIDIMENSIONNELLE

Via ses produits et une diversification régionale, Fassi évolue comme une entreprise internationale multisectorielle, multimarché et multiproduit. Le PDG Giovanni Fassi explique comment ceci se réalise

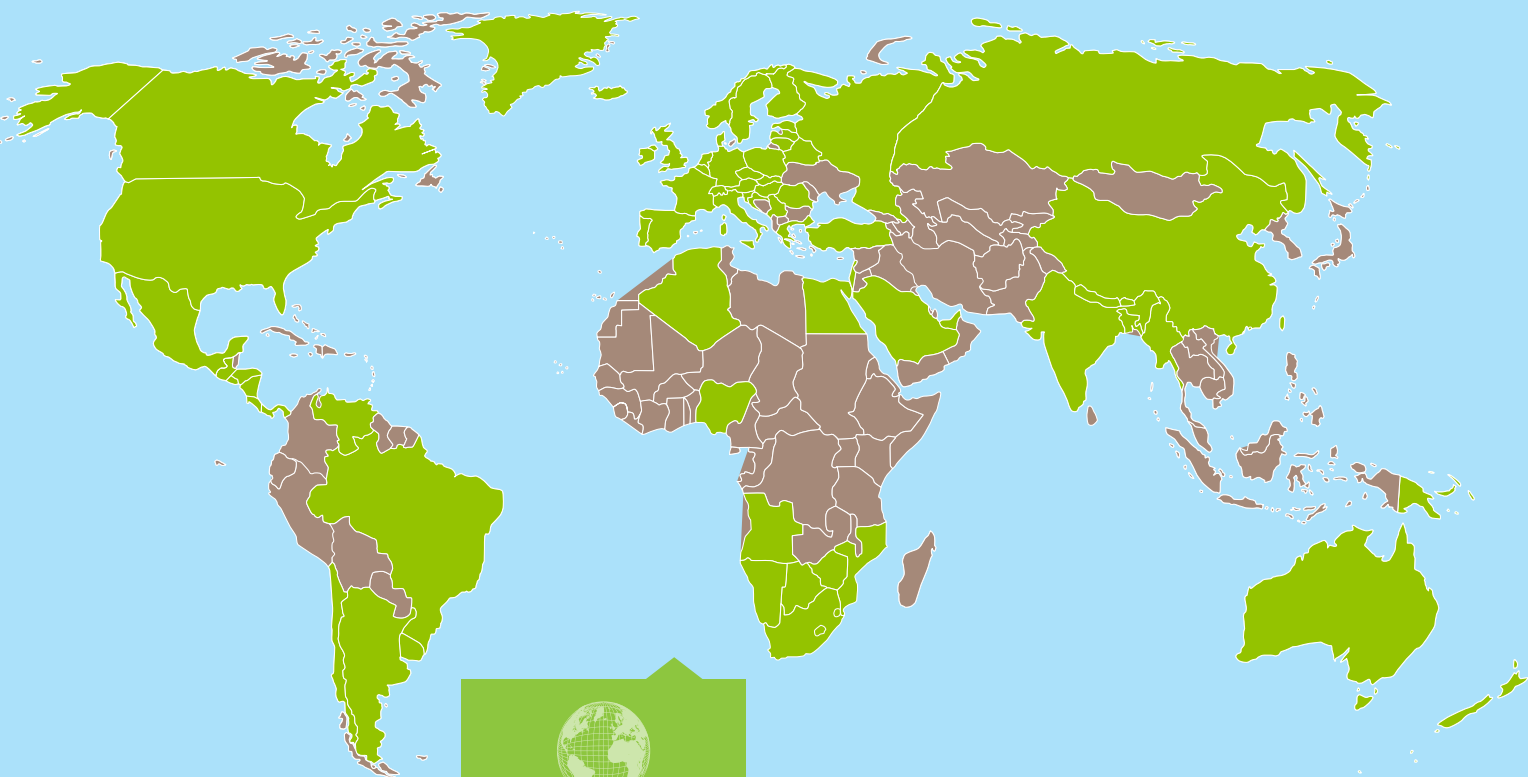


Fassi dans le **MONDE**

Le Groupe Fassi travaille dans plus de 60 pays ; et dans chacun d'eux, il a réussi à saisir de nouvelles opportunités. En négociant avec des entreprises et des besoins différents, le groupe a acquis une nature multidimensionnelle, tout en maintenant ses standards d'excellence








**ANNÉE
2008**



Fassi dans le monde



Giovanni Fassi, PDG du Groupe Fassi

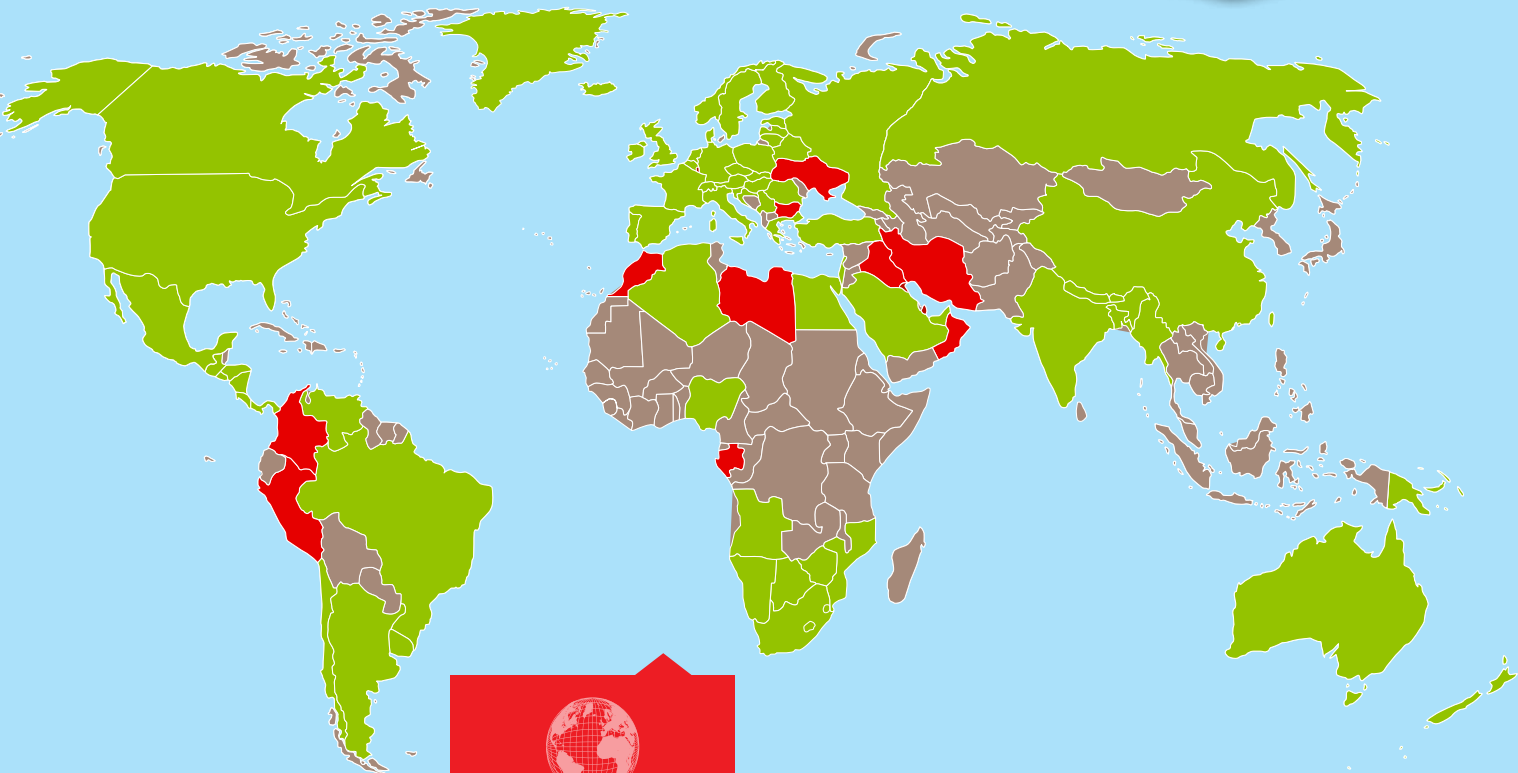
Savoir regarder au-delà de l'horizon signifie être visionnaire. Savoir comment définir clairement ses objectifs et les réaliser signifie avoir une stratégie. N'être jamais satisfait mais travailler chaque jour, sur le terrain, vers une plus grande excellence, signifie avoir une vocation pour l'innovation. Tout cela constitue l'esprit du Groupe Fassi, comme nous le rappelle une fois encore son PDG et directeur général M. Giovanni Fassi, qui décrit un scénario révolutionnaire pour l'entreprise. C'est un scénario dans lequel d'importantes étapes ont été réalisées pour construire une véritable entreprise multidimensionnelle et internationale.

Partons d'ici. Que signifie être une entreprise multidimensionnelle?

Cela signifie que nous avons travaillé dur pour tracer une route précise qui nous a fait passer d'une entreprise monosectorielle, monomarché et monoproduit à une entreprise d'envergure internationale, plurisectorielle, multimarché et multiproduit, avec une portée mondiale.

Dites-nous en plus sur cette importante transition...

Nous étions capables d'avancer de diverses façons, en répondant à différentes forces et opportunités. Nous avons



**ANNÉE
2013**

La récente expansion de Fassi

entamé un processus majeur d'internationalisation il y a quelques années, lequel nous a conduits vers de nouveaux marchés. Notre marche vers l'exportation nous a amené de plus en plus à saisir des opportunités de marché dans de nombreuses parties du globe. Nous avons stratégiquement consolidé et renforcé notre présence sur de multiples fronts. Nous avons également travaillé dur pour pénétrer de nouveaux marchés, qui pourraient représenter de nouveaux développements, notamment dans les pays émergents.

Aujourd'hui Fassi est une organisation mondiale...

Exactement. Et cela nous a permis de compenser un déclin de demande dans les marchés traditionnels par de nouvelles zones de croissance. Nous avons prouvé que nous étions flexibles, alertes et, surtout, prêts à gérer les difficultés que les forces du marché mondial nous opposent.

Quelles mesures le Groupe a-t-il prises pour approcher de nouveaux secteurs de marché, en-dehors du traditionnel secteur du bâtiment?

L'industrie du bâtiment a rencontré d'énormes difficultés dans de nombreux pays au cours des dernières années. Depuis, nous avons déniché de nouvelles opportunités provenant de nouveaux secteurs, lesquels sont devenus de plus en plus im-

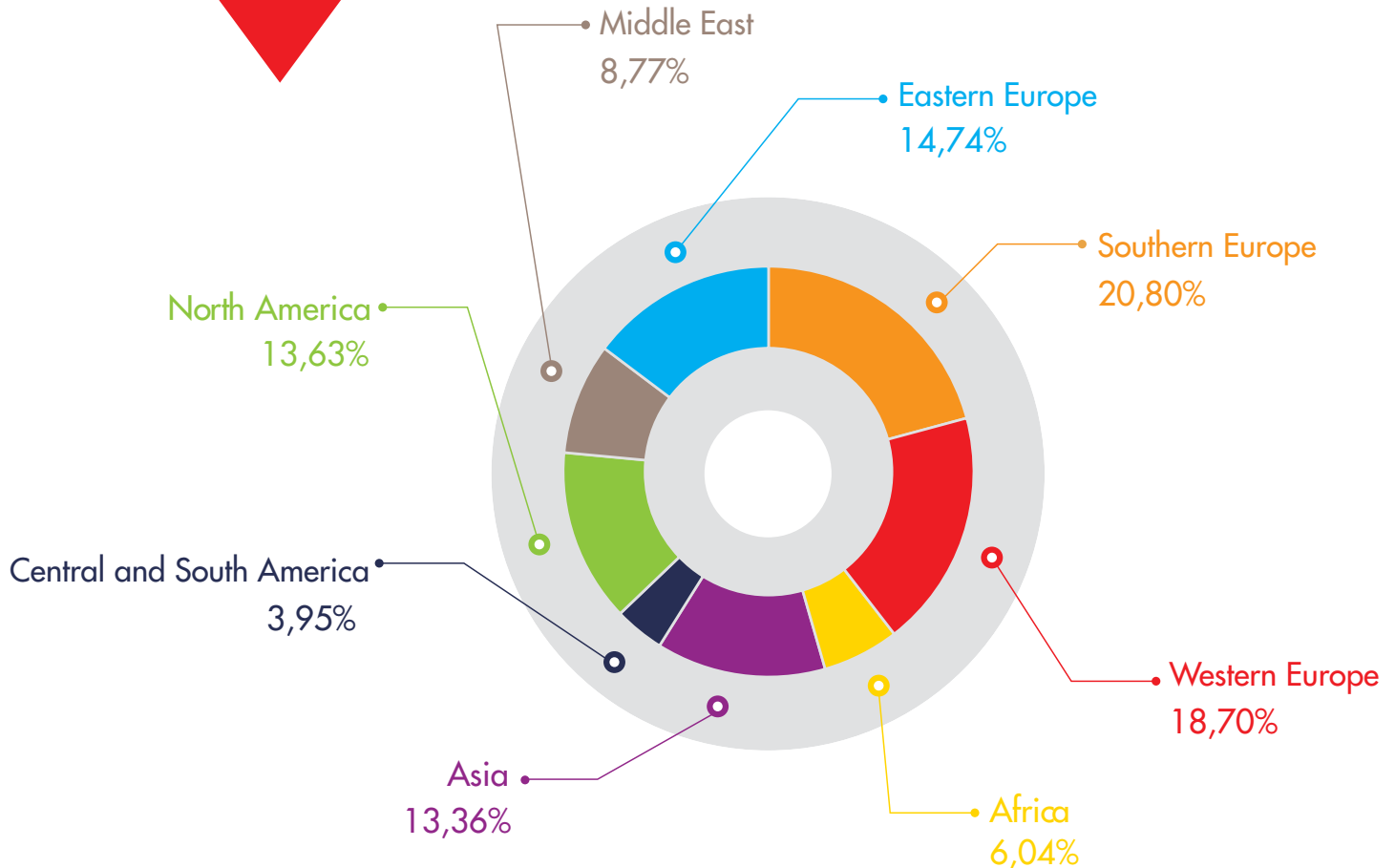
Que signifie multidimensionnelle?

Historiquement, Fassi s'est spécialisée en fabriquant un seul produit pour un seul secteur : les grues hydrauliques destinées à l'industrie du bâtiment. Cependant, la crise économique a conduit la construction industrielle comme la construction résidentielle à un arrêt. L'entreprise a donc tenté d'évoluer en appliquant les technologies qu'elle avait développées à d'autres secteurs, notamment le pétrole et le gaz, le secteur maritime, et le secteur forestier. Cette nouvelle stratégie a conduit aux partenariats avec Marrel et Cranab, qui sont leaders, respectivement, dans la production d'équipement pour véhicules industriels et dans le secteur

forestier. Multidimensionnel signifie donc être capable de changer, de s'adapter aux besoins de différents marchés dans le monde, et de développer des produits ad hoc. Tout cela sans jamais oublier les traits qui ont fait la renommée du Groupe Fassi – qualité supérieure, professionnalisme et innovation. Ou plus succinctement, l'excellence.



Grues Fassi vendues en 2012



portants. Je parle de secteurs industriels tels que ceux de l'énergie, du secteur maritime, de la pétrochimie, et d'autres encore. Même le secteur militaire nous a apporté de bonnes affaires, et malgré quelques baisses, il continue d'investir. C'est le travail d'équipe avec tous nos distributeurs qui nous a permis de défricher de nouveaux chemins de croissance.

Une entreprise internationale, capable d'atteindre de nouveaux marchés grâce à son produit d'excellence: les grues hydrauliques. Puis viennent les accords stratégiques avec Marrel et Cranab, qui ont complètement ouvert de nouvelles opportunités. Qu'est-ce qui a guidé Fassi dans ces directions?

La prise de conscience, tout d'abord. Comme chacun sait, sur le front international, le contexte socio-économique est devenu extrêmement complexe. Tous les points de référence qui étaient des facteurs importants par le passé, quand il s'agissait de définir les politiques stratégiques et commerciales, ont cessé d'exister ces dernières années. L'ensemble du scénario est devenu beaucoup plus fluide. Il change tout le temps, il est complexe et irrégulier ; donc une entreprise moderne ne peut pas se permettre de s'abriter derrière des

positions consolidées. Nous avons cherché de nouvelles opportunités pendant longtemps, et nous croyons que nos récents investissements avec Marrel et Cranab produiront des résultats, puisqu'ils nous ouvrent le marché avec une gamme très large de produits conçus pour les secteurs du recyclage, de l'écologie et du bois de coupe.

Le recyclage, l'écologie et le bois sont étroitement associés avec les secteurs de l'énergie et de la durabilité qui sont en forte croissance...

En fait, nous avons besoin d'un modèle économique capable d'avancer dans la même direction que le monde et, en premier lieu, que l'Europe.

Vous n'avez qu'à penser aux directives de la Communauté européenne qui fixent des objectifs clairs en matière de réduction de déchets. Cela affecte directement la croissance du marché énergétique lié au recyclage et à la transformation des déchets en énergie. Nous sommes capables d'offrir une large gamme de solutions concernant la logistique, la manipulation et le traitement des matériaux associés à ces processus.

Quelle a été l'approche de Fassi se trouvant propulsée

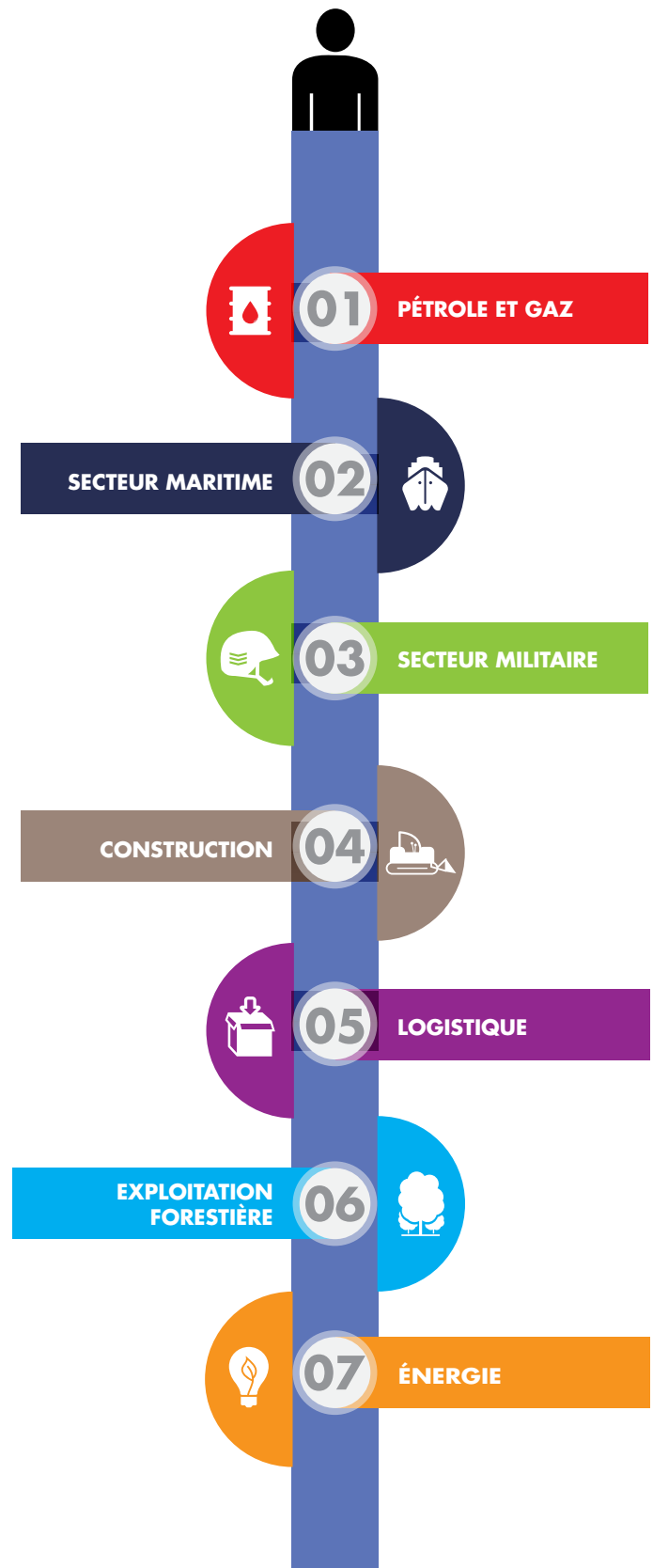
vers ces nouveaux secteurs d'activité?

Je tiens à souligner que Fassi, Marrel et Cranab n'ont pas du tout changé. Ces investissements n'ont pas vocation à déformer ou à changer notre identité, ni les leurs. Nous avons tenu à regarder le cœur même de ces entreprises respectives, et de mettre en oeuvre des actions visant à renforcer nos forces mutuelles via un partage des intentions et des stratégies. Nous parlons d'entreprises leaders sur leurs marchés d'origine. C'est une union d'excellence. Ceci ne doit absolument pas être sous-estimé. Il est également significatif que nous ayons choisi une fois de plus d'investir en Europe, contexte naturel dans lequel nous sommes nés et avons grandi, berceau de notre modèle économique.

En un mot, Fassi considère l'innovation au sens large du terme – pas seulement l'innovation dans le produit et dans le processus, mais également l'innovation dans les affaires. Mais quelle est la vision globale qui maintient tout cela ensemble?

C'est assez simple. Où que nous soyons, quoi que nous fassions, nous devons toujours veiller aux principes de qualité, d'excellence et d'innovation. Ce sont les caractéristiques distinctives de l'esprit Fassi. Et permettez-nous de ne pas oublier notre enthousiasme pour de nouveaux défis. Cela nous a permis de voyager via de nouvelles routes, sur divers fronts, avec toute la force de notre tradition et de notre marque, les yeux toujours ouverts, prêts à observer et à comprendre quelle est la meilleure direction à prendre, quelles opportunités pourraient nous être profitables. Si aujourd'hui notre entreprise parle plusieurs langues, si elle travaille partout dans le monde et selon de multiples scénarios, elle ne saurait néanmoins trahir son ADN et sa personnalité, qui est senza compromessi – "sans compromis".

Le recyclage,
l'écologie et le bois
sont étroitement
liés à l'énergie et
aux secteurs de
durabilité en forte
croissance...

**L'entreprise multisectorielle**

Fassi INVESTIT in Marrel

Des cultures différentes et cependant convergentes, des produits différents et pourtant complémentaires, et un seul objectif: être leader sur le marché. Telle est la base de la collaboration entre Fassi et Marrel, une entreprise française renommée spécialisée en systèmes de bras pour camions multibennes et véhicules industriels. En fait, Fassi a investi dans Marrel, en tandem avec Miltra SAS, son distributeur exclusif pour la France. C'est un partenariat transalpin dans lequel toutes les parties sont bénéficiaires : d'un côté, le réseau mondial de vente de Fassi aidera Marrel à renforcer sa position à l'international; de l'autre, Fassi a

Jouer dans la même équipe pour gagner sur tous les fronts. Les entreprises italiennes et françaises s'allient pour écrire une nouvelle page de leur histoire. Le directeur Général de Marrel, Jérôme Semay, raconte



MARREL

L'entreprise française est bien établie à l'international, en particulier en Europe et aux États-Unis. Quarante-cinq pour cent de ses ventes en 2013 venaient des exportations

désormais accès au secteur des déchets, dans lequel son nouveau partenaire est déjà bien en place. Jérôme Semay, DG de Marrel, évoque l'énorme potentiel de cette transaction, qui représente une nouvelle étape dans l'histoire des deux entreprises.

Comment ce nouveau partenariat influence-t-il vos opérations?

Coopérer avec de nouveaux actionnaires était bien sûr un moment très spécial, mais la phase d'adaptation a été très rapide. Je suis convaincu que ce partenariat représente une opportunité fantastique pour faire grandir Marrel dans différents secteurs ; c'est très excitant d'en faire partie.

32 millions ▶

Chiffre d'affaire 2013, en euros



Les principales opportunités d'affaire

Fassi a bâti une présence mondiale via un réseau solide, avec une bonne couverture de marché. Ce marché fournit une opportunité unique pour Marrel d'aller de l'avant dans de nouveaux pays, ou de renforcer sa

position dans les territoires où l'entreprise est déjà représentée. D'un autre côté, Marrel est bien établie dans l'industrie de gestion des déchets, et elle soutiendra le développement des ventes de grue Fassi dans cette activité



Jérôme Semay, DG de Marrel

Quelles principales différences y a-t-il à diriger Marrel en partenariat avec un partenaire industriel plutôt qu'avec un investisseur purement financier?

La principale différence est que nos actionnaires Fassi et Miltra sont tous deux des acteurs clés en équipement de levage pour véhicules industriels. Leur connaissance du marché, leur expertise et leurs marques sont des atouts précieux pour Marrel. Même si l'on continue à faire très attention à nos principaux indicateurs de performance, nous pouvons désormais commencer à penser de façon plus stratégique, à long terme. Notre développement de produits et nos plans d'investissements industriels ne sont plus calculés d'une année à l'autre, mais plusieurs années en avance. Cela facilite les choses pour impliquer l'ensemble du personnel dans le projet

A votre avis, quelle est la force principale du partenariat entre Fassi et Marrel?

Évidemment, les grues et les bras, sont des produits complémentaires.

Les deux marques tireront partie l'une de l'autre. Fassi et Marrel ont des organisations industrielles similaires : nous produisons tous deux des vérins hydrauliques et des pièces soudées pour nos grues et nos bras. Les Français et les Italiens ne sont pas très différents et peuvent facilement se comprendre. Ainsi, la force de ce partenariat est qu'il fait sens pour les deux entreprises et que nous n'avons pas à affronter un choc de culture.

2014 s'avère une année intense ; alors quelles sont les priorités et comment envisagez-vous d'y répondre?

Les priorités pour nous consistent à adapter notre organisation interne afin d'offrir le meilleur support au réseau Fassi et d'améliorer notre gamme de produits pour satisfaire toutes les demandes des clients. La première étape consiste à avoir une compréhension plus complète des différents besoins spécifiques des nouveaux marchés que nous avons prévu de pénétrer, et d'adapter nos produits en conséquence, de façon à répondre au besoin local.

Quelles sont les caractéristiques principales dont votre équipe devra faire preuve pour soutenir cette phase essentielle?

Sûrement, être flexible et réactif seront les mots-clés chez Marrel pour soutenir cet ambitieux projet.



45%

Ventes à l'exportation en 2013

Fassi s'allie à Cranab

Le secteur forestier compte désormais un nouvel acteur clé. Les entreprises italiennes et suédoises se sont associées pour chercher à conquérir le monde. Le PDG de Cranab, Fredrik Jonsson, communique sur ses projets

Le PARTENARIAT

Une nouvelle entreprise compétitive opère désormais à l'échelle internationale, en offrant du matériel et de la technologie pour le secteur forestier dans l'intégralité de sa chaîne : de la reforestation à l'exploitation contrôlée de forêts, jusqu'à la logistique forestière, et la manipulation des matières brutes



Fredrik Jonsson, PDG de Cranab

S'il est vrai que l'union fait la force, quand elle consiste en l'alliance de deux acteurs du calibre de Fassi et Cranab, le résultat ne peut être qu'un succès à toute épreuve. Ceci parce que les deux groupes sont déjà au sommet de leurs secteurs respectifs, les grues hydrauliques et l'équipement pour l'industrie forestière. Ici Fredrik Jonsson, PDG du groupe Cranab, nous glisse quelques mots

Comment vous sentez-vous avec ce nouveau partenariat?

J'ai une très bonne impression. Nous avons réussi un bon départ avec ce nouveau partenariat et nous voyons tellement de potentiel dans toutes sortes de domaines, comme les produits, le mar-

keting et la production. Nous sommes impatients de commencer à travailler ensemble avec Fassi. Nous nous sentons vraiment bien avec ce partenaire italien.

Pourquoi avez-vous choisi un partenaire comme Fassi pour relever ce nouveau défi sur le marché?

Parce que Fassi est fort en ce qui concerne les camions, et que nous sommes forts pour tout ce qui est machine forestière, les deux entreprises se complètent ? C'est une raison. Par ailleurs, on peut dire qu'on se ressemble beaucoup, dans la mesure où nous sommes tous deux des entreprises familiales. Par conséquent nous avons, si ce n'est le même, du moins un état d'esprit très similaire, même si, géographiquement parlant, nous sommes éloignés.

Donc, pensez-vous que les entreprises ont des cultures similaires ?

Oui, je pense, particulièrement quand il s'agit d'histoire et de tournure d'esprit. Lorsque nous avons réalisé que Fassi représentait une vieille famille, nous avons commencé à voir toutes les similitudes entre les deux entreprises, qui sont orientées produits – et production. Nous faisons les mêmes machines et comme Fassi nous soudons, nous peignons et nous assemblons, et le dernier et non le moindre : nous avons la même organisation. Cela signifie que nous pouvons contrôler la qualité, être flexible, et si nous avons des problèmes, nous pouvons changer les choses très facilement. En plus, nous avons des capacités internes qui permettent à nos concepteurs d'interagir avec la production.



51%
de Vimek



23
revendeurs
dans le monde

D'après vous, quelle est la grande force du partenariat entre Fassi et Cranab?

Il y a plusieurs points forts, mais disons que la technologie est importante. Ce savoir-faire en matière de grue signifie beaucoup pour nous. Cela fait plus de cinquante ans que nous sommes dans cette activité, et Fassi l'est depuis longtemps également. Nous nous complétons et c'est pourquoi nous avons de grosses opportunités sur le marché. Qui plus est, nos canaux de distribution nous donnent également la possibilité de renforcer davantage notre position.

Que considérez-vous comme la principale opportunité?

Je ne sais pas jusqu'à quel point on peut le dévoiler aujourd'hui, mais nous avons des projets intéressants de nouveaux produits, étant donné que la demande en grumes est en hausse. Il est clair qu'il y a dans le monde de plus en plus de gens qui veulent construire leurs maisons en bois et qui utilisent chaque jour du papier.

Vous voulez parler de la matière pour la production d'énergie et le mobilier domestique?

Le constat est que de plus en plus de gens utilisent du papier, comme les papiers hygiéniques, par exemple, (mouchoirs en papier et serviettes). En conséquence, les fibres seront particulièrement importantes pour résoudre de nombreux problèmes que nous avons avec l'énergie comme avec l'environnement.

Donc, pensez-vous que le marché est ouvert à de nouvelles solutions et que cela vous apporte de nouvelles opportunités?

Nous dépendons de ce développement ; cependant nous continuerons à miser sur le marché des grues. Nous devons être capables de voir les besoins et les possibilités en matière de grues partout où nous le pouvons. Ainsi, nous nous concentrerons sur l'utilisation la plus professionnelle des grues, non seulement pour travailler en forêt, mais aussi pour manipuler les matériaux qui en résultent.

2014 s'avère une année intense, donc quelles sont les priorités et comment envisagez-vous d'y répondre?

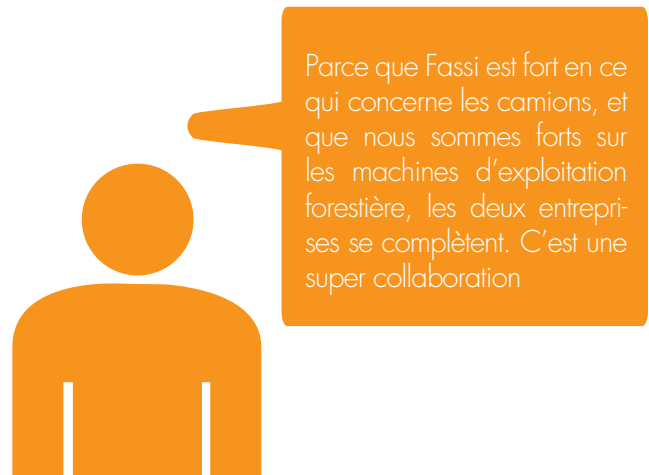
Notre priorité est bien sûr de servir nos clients le mieux possible. En d'autres mots, nous ambitionnons de fournir un produit de qualité au bon moment et au juste prix. Cependant, nous devons également prendre les bonnes décisions en matière de développement de produits, dans la mesure où c'est sur ces décisions que reposera notre développement futur ; surtout maintenant que nous coopérons avec Fassi. Je pense que la communication entre les partenaires sera fondamentale, en particulier concernant les événements à venir, comme le Salon IFAT par exemple. Cela sera un gros événement pour nous car, jusqu'ici, nous nous sommes principalement concentrés sur l'activité des machines d'exploitation forestière, mais désormais cette coopération avec Fassi nous donne l'opportunité d'être de plus en plus présent sur le marché du recyclage, et sur quelques autres également.

Et je présume que le Salon IFAT ne sera pas juste un événement pour présenter le Groupe mais aussi une opportunité pour tester le marché et explorer de nouvelles possibilités commerciales?

Absolument ! Ce sera très intéressant en effet à tout point de vue.


De quelles qualités votre équipe devra-t-elle faire preuve pour soutenir cette phase essentielle?

Ces deux entreprises ont beaucoup d'expérience et d'expertise, et grâce à cela nous aurons de nouvelles opportunités. C'est une bonne opportunité pour nous de pénétrer de nouveaux marchés, et par conséquent de développer de nouveaux produits. Notre background est le savoir-faire qui caractérise les deux entreprises. Je pense que la première étape sera extrêmement importante, en particulier pour l'équipe commerciale, dans la mesure où ils seront le premier point de contact pour toutes les nouvelles opportunités. La production, les achats et la conception sont également importants, mais évidemment le marketing est ce qui amènera de nouvelles opportunités et augmentera nos possibilités.



Parce que Fassi est fort en ce qui concerne les camions, et que nous sommes forts sur les machines d'exploitation forestière, les deux entreprises se complètent. C'est une super collaboration

Ouverture vers de nouvelles OPPORTUNITÉS



Pour Fassi, le changement qui a frappé les marchés est devenu une incitation à rechercher de nouveaux débouchés. Les grues conçues pour le marché européen ont été partiellement adaptées aux besoins spécifiques de ces nouveaux clients, mais leur puissance et leurs performances n'ont jamais été diminuées

Fassi ne se fixe pas de limite en soi. Sa quête d'innovation et son aptitude à anticiper les technologies et les besoins ont permis à la société d'accéder à de nouveaux marchés inexplorés. Elle emmène ses grues au-delà des standards, pour différents types de mécanisme. Partout dans le monde, Fassi cherche à ne pas se reposer sur ses lauriers, mais à tirer parti de sa position sur le marché et de ses capacités techniques, pour développer de nouvelles activités. La crise financière mondiale qui a commencé en 2008, et a vu l'effondrement de grandes banques, a eu un impact particulièrement énorme sur le secteur du bâtiment, dans le monde entier. Les fabricants de grues, et autres machines pour le bâtiment, n'avaient jamais connu de temps aussi durs. Pour Fassi, cependant,

cette crise a été un stimulant pour chercher de nouveaux débouchés et de nouvelles opportunités, et cette attitude positive donne déjà des résultats. Les grues Fassi ont commencé à faire leur apparition dans des secteurs comme l'exploitation forestière, les activités maritimes, la logistique, les chemins de fer, et la défense. Mais l'innovation de Fassi ne s'arrête pas là. Le groupe a tourné son attention vers le développement de nouveaux produits, en étoffant son portefeuille de produits au-delà des classiques grues de chargement sur camion vers de nouvelles industries, tout en maintenant les standards d'excellence technique qui ont toujours été la marque de fabrique de Fassi. C'est ce contexte qui a conduit à la récente acquisition de Marrel et au partenariat avec Cranab.

Le nombre d'applications progresse dans de nombreux secteurs : forestier, maritime, énergies renouvelables, logistique, ferroviaire et défense. Ceci grâce à un parti pris d'innovation et au fait de rester proche des clients



Marrel

Le Groupe Fassi a acquis une part considérable de Marrel SAS, un fabricant français réputé pour ses bras (bras de chargement / arrimage de benne crochet), ses multibennes, ses compas pour benne basculante et ses vérins hydrauliques. L'entreprise italienne est déjà leader dans la fabrication de grues de chargement sur camion et, de ce fait, cet accord représente une diversification modeste, mais logique, pour s'engager plus profondément dans le secteur de l'équipement des véhicules industriels. Fassi proposera désormais les produits Marrel parallèlement à ses propres grues articulées. La transaction a été menée en association avec Miltra SAS, importateur et distributeur exclusif des grues Fassi pour la France depuis 1978.

Cranab

L'entreprise italienne est devenue l'un des principaux actionnaires de Cranab, un important fabricant de grues suédois. Avec Fassi Gru embarqué comme investisseur et partenaire, il y a une nouvelle force sur le marché de la technologie et du matériel forestier. Cranab comprend également le matériel de débroussaillage Slagkraft et Vimek, un producteur de machines forestières légères. L'entrée de Fassi a coïncidé avec la restructuration qui a également vu Cranab prendre le contrôle de Bracke Forest, un fabricant de matériel pour l'abattage, la régénération et la reforestation. Cet ajout signifie que le matériel de Fassi et celui de Cranab couvrent désormais l'ensemble du cycle de vie d'un arbre, depuis la scarification jusqu'à la coupe à blanc, en insistant sur la protection de l'environnement et la gestion durable des ressources.

Une tradition d'**INVENTION**

Marrel est la société phare en Europe pour l'équipement des véhicules industriels. Depuis maintenant près d'un siècle, le nom de Marrel est associé aux principaux progrès techniques de ce secteur



MARREL

Entre 1919 et
aujourd'hui,
l'entreprise
française a inventé
le système Ampliroll,
la multibenne, et le
compas pour benne
basculante







L'histoire de l'équipement des véhicules industriels passe par une petite ville située près de Lyon, dans le centre de la France. C'est ici, en 1919, dans la ville d'Andrézieux-Bouthéon, que Marrel a commencé à inventer de nouvelles solutions pour le secteur, des technologies qui ont fait de l'entreprise un leader en Europe. Beaucoup de ces inventions sont arrivées en moins d'un demi-siècle : la première benne basculante avec flèche et câble, le système de bras Ampliroll, et le compas pour benne basculante. Les systèmes hydrauliques ont été conçus pour faciliter le travail des transporteurs, en associant efficacité, les meilleurs matériaux bruts, une longue durée de vie et de faibles coûts d'exploitation. Aujourd'hui, tandis qu'elle approche de son centième anniversaire, Marrel maintient sa tradition d'innovation permanente et s'est forgé un nom qui, dans le monde entier, est synonyme de produits de pointe et de qualité – un symbole du progrès technologique.



185 employés



1 usine de production



60 revendeurs à travers le monde



26.000 m² de surface

MILESTONES

Création de la société Marrel.

1919

Première apparition de bennes basculantes hydrauliques.

1935

Marrel invente le compas pour benne basculante.

1965

Marrel invente le bras (bras de chargement / arrimage de benne à crochet) Ampliroll.

1970

L'UNIVERS Marrel



La production

Chez Marrel, l'innovation démarre avec une idée et finit avec le produit terminé. Une mécanique de fabrication à la pointe du progrès garantit une efficacité maximum et, plus important, une précision totale à toutes les étapes de la fabrication. Ceci permet à Marrel de garantir un excellent standard de main d'œuvre.



Le savoir-faire

Il y a près d'un siècle d'expérience derrière l'expertise de Marrel dans la mise en œuvre des plaques métalliques. Elle n'utilise que le meilleur acier pour un rapport résistance / poids optimum. En outre, elle a été un des premiers fabricants de matériel industriel à utiliser de l'acier à haute résistance.



Le montage

Le personnel de Marrel est hautement qualifié pour offrir également un service de qualité supérieure au moment de l'étape d'assemblage. Tous les centres de service locaux sont équipés de la plus récente technologie que le secteur peut offrir.

Les SOLUTIONS

Ampliroll

Avec sa ligne aérodynamique et son hydraulique haute pression, l'Ampliroll offre aux utilisateurs de bras la parfaite combinaison d'efficacité et de productivité.

Multibennes

La conception innovante et des matériaux de haute qualité (acier à haute résistance), garantissent des performances élevées et une longue durée de vie pour les multibennes Marrel.

Vérins hydrauliques

Marrel a été l'une des premières entreprises à exploiter la puissance de la pression hydraulique, avec la présentation de son système de benne basculante hydraulique remontant à 1934.

Compas pour benne basculante

Marrel a également inventé le compas pour benne basculante. Une attention soutenue au moindre détail, associée à la meilleure technologie, fait du compas Marrel pour benne basculante le meilleur du marché.

Création de Marrel USA.

Marrel rejoint le Groupe Caravelle.

Séparation des activités et création de la filiale Bennes Marrel.

Marrel lance la nouvelle gamme Ampliroll avec bras articulé.

Nouveau bras à crochet avec flèche articulée dans la gamme Ampliroll. 3 tonnes.

Marrel rejoint le Groupe Fassi.

1980

1998

2005

2006

2011

2013

Leader mondial dans le secteur FORESTIER



Le nord de la Suède a produit les technologies les plus modernes pour le management et la logistique forestières. Cranab, un nom réputé dans le monde entier, a ses racines ici, dans la province de Västerbotten où le paysage regorge de forêts, de lacs et de rivières. Son siège social est à Vindelns, pas très loin d'Umeå (à 700 km au nord de Stockholm). Bien qu'il soit situé à un simple jet de pierres du golfe de Bosnie, il est en plein cœur des forêts suédoises. La situation géographique de l'entreprise explique sa spécialisation industrielle. C'est une zone qui ne ressemble à aucune autre au monde et c'est là que Cranab, il y a plus de 50 ans, a fait ses premiers pas vers une reconnaissance internationale. A Vindelns la société est structurée en deux usines modernes avec une équipe de 150 employés au total. La société a développé son expertise dans le domaine forestier grâce à des décennies de collaboration étroite avec l'industrie, et cette relation reste proche. Les conducteurs qui utilisent les équipements de façon intensive – jour après jour – sont la meilleure source de retour, qui offre des idées utiles pour progresser.

L'Agence Forestière Suédoise, organisme national responsable de la protection de l'environnement et de la surveillance de la production, a apporté une contribution fondamentale au développement

de Cranab. Cette coopération entre la culture, la protection des forêts et la technologie moderne a créé une vaste connaissance au cœur des produits Cranab.

MILESTONES ABS – Service

Cranab a été créée en 1963 par les frères Jonsson, Rune et Allan. La production des grues a commencé un peu plus tôt, lorsqu'en 1959, les deux fondateurs sont arrivés en fournissant un simple service – ils étaient propriétaires d'un centre de service –ABS service à Vindelns – qui fabriquait des godets pour des excavatrices ABS. Les sept premières grues ont été fabriquées entre 1959 et 1960 ; c'était de simples machines comprenant un tube cylindrique (le bras) soulevé par un vérin hydraulique. En 1961, des grues ont été développées avec des bras qui pouvaient se replier et être équipés de grappins. Pendant les deux années suivantes, l'entreprise a continué sa progression en entamant un parcours qui l'a conduit à devenir Cranab.

La création de Cranab.

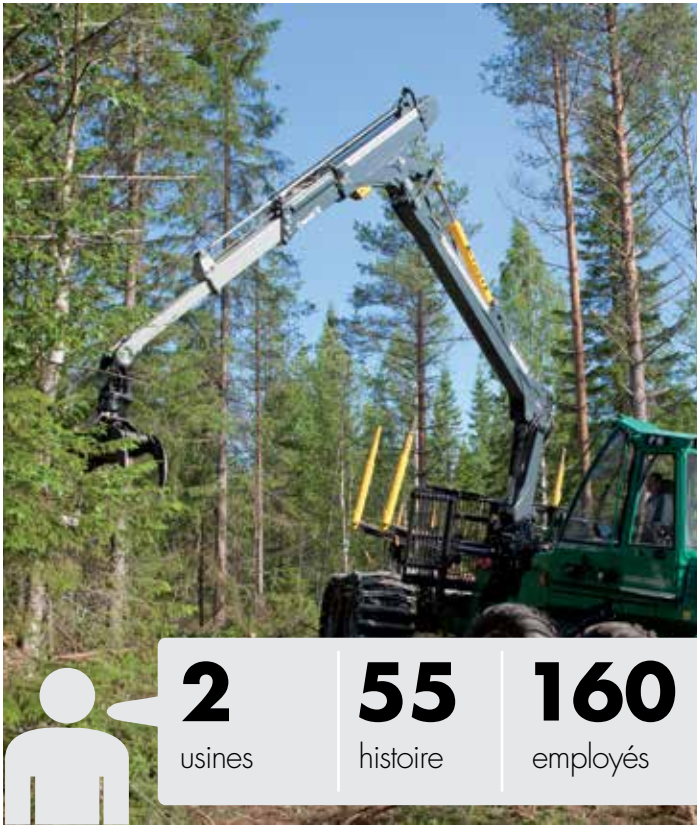
1963 a marqué un tournant : les frères Jonsson ont décidé de s'engager dans la fabrication de grues en abandonnant le business de service d'excavatrices ; en même temps, un entrepreneur du nom de Karl-Ragnar Åström a acheté les parts de Rune et Jonsson, reprenant



Cranab : une technologie en provenance des forêts du nord de l'Europe pour fabriquer les meilleures grues à bois jamais vues au monde

SUPRÉMATIE
dans le domaine.

Une synergie parfaite entre l'expertise et l'expérience dans la technologie forestière



Le nouveau millénaire.

L'année 2002 a commencé avec un autre changement de propriétaire pour Cranab : Partek Corporation a été intégrée à Kone. C'était seulement le début d'une autre période de profond changement qui devait ramener la famille Jonsson, et en particulier Fredrick Jonsson, le PDG de l'époque, à nouveau à la tête de l'entreprise. Tout a commencé en 2004, avec l'acquisition de Valmet Logging par Komatsu. Les grues ne faisant pas partie de l'intérêt du géant japonais des excavatrices, cette opportunité a amené Cranab à redevenir une fois encore une société suédoise : les leaders locaux, Friedrik Jonsson – neveu des fondateurs – et Hans Eliasson ont acheté l'entreprise.

Cranab en dehors de la Suède.

Une année après sa fondation, Cranab a déjà franchi les frontières suisses et commence à exporter ses produits. La première commande à l'export est venue de Finlande, et c'était pour une grue hydraulique forestière à grappin. En 1967, l'entreprise est allée encore plus loin, puisqu'elle a essaimé en dehors des pays nordiques vers la Yougoslavie et la France. En 1970, Cranab a conquis à peu près 85% du marché finlandais, et elle n'a jamais cessé de progresser. Aujourd'hui, c'est l'un des plus gros fabricants de grues à bois au monde.

ainsi la société, qui a alors pris le nom de Cranab. La nouvelle société formée a continué à s'étendre à tel point qu'en 1964, une nouvelle usine plus grande (Cranab1) a été construite. A la fin des années 1960 et au début des années 1970, Cranab a continué à innover, en développant constamment de nouvelles solutions, incluant des modèles réputés tels que les SK3000, SK4000, SK5000, SK7000 et SK9000. Cette croissance a conduit à la construction d'une seconde usine de production (Cranab 2) en 1972.

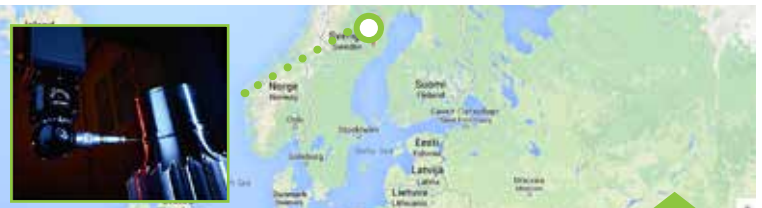
Les acquisitions.

La spécialisation de la société dans le secteur des grues s'est poursuivie et en 1974, Cranab a fabriqué ses propres camions grues. Cette même année, la société a été achetée par Jonsereds et seulement quatre ans après que la propriété ait été transférée à nouveau à la multinationale belge Hiab Foco. L'innovation a encore continué et en 1978, Cranab a dessiné la première grue à bras parallèles. Au début des années 1980, la société est devenue une fois encore à capitaux suédois, acquise seulement en 1988 par Valmet Loggings. Six ans après, Valmet Loggings a été achetée par Sisu Corporation, qui a été à son tour acquise en 1996 par la grande société, Partek Corporation.

INNOVATIONS hi-tech

Une connaissance du bois et de son comportement profondément ancrée, fondée sur une tradition forestière depuis des générations et sur une proximité liée à l'habitat lui-même, rend naturel le fait que l'entreprise comprend mieux que quiconque les évolutions nécessaires de ce marché particulier. Elle peut voir directement, chaque jour, les avantages apportés par ses produits et elle a des possibilités incomparables pour tester de nouvelles idées et de nouveaux produits et être à la pointe de l'industrie. Cranab est structurée en deux usines modernes bien équipées et elle travaille en étroite collaboration avec les rangers, spécialement pour sa recherche et son développement.

Cette coopération entre la culture forestière, la technologie moderne et le travail de développement est la meilleure garantie pour les grues Cranab de satisfaire aux besoins spécifiques de ce segment du marché. C'est pourquoi Cranab souligne souvent que le secret de son succès réside dans son souci des détails. Aujourd'hui, sa main d'œuvre hautement qualifiée utilise des machines de dernière génération industrielle. Avant sa mise sur le marché, chaque produit Cranab doit passer des tests rigoureux. Ces essais assurent non seulement que ces produits répondent aux réglementations actuelles mais qu'ils anticipent également les futures réglementations, en étant fabriqués pour durer.



Les sièges sont situés à Vindeln, non loin de Umeå (à 700 km au nord de Stockholm), dans la province de Västerbotten Umeå



Slagkraft. L'excellence sous les ARBRES

Les meilleurs fabricants de machines à débroussailler. Une technologie qui s'occupe du sol et pas seulement des arbres



SLAGKRAFT

L'innovation au service du secteur forestier. La nouvelle génération de fléaux débroussaillers qui a conquis le monde

L'objectif était de devenir un leader dans le secteur de la technologie des têtes de débroussailluses. Le chemin pour atteindre ce but était de dessiner et de produire le meilleur et le plus innovant. Le plus grand succès a été le lancement d'une nouvelle génération de fléaux de haute qualité. Ceci, en bref, est l'histoire de Slagkraft AB, une entreprise suédoise créée il y a plus d'un demi-siècle dans la ville de Vindeln. Spécialisée dans la production de machines utilisées pour les opérations de nettoyage et de maintenance des sous-bois – herbe et broussailles – qui sont largement aussi importantes que les arbres. Ceci parce que, en Suède, les forêts représentent un capital important et que leur protection, à tout point de vue, est considérée comme fondamentale. Son expérience de

longue date et sa forte recherche de l'innovation ont également contribué au succès à l'export et elle est devenue un leader à l'international dans son secteur. L'Amérique du Nord et l'Amérique du Sud, l'Europe de l'Est et de l'Ouest, l'Asie de l'Est, l'Asie du Sud-Est, le Moyen-Orient et l'Afrique sont quelques références de marchés pour une technologie qui s'est imposée dans le monde entier. Les machines de marque Slagkraft sont équipées d'un outil unique en son genre : un ensemble de fléaux, le SH, conçu par l'entreprise. Simples bien que robustes et faciles à entretenir, ces fléaux offrent un service exceptionnel, le meilleur dans le secteur forestier : une coupe précise et nette, alliée à une meilleure stabilité et à une plus grande durée de vie.

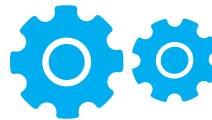


Fléaux de nouvelle génération

La série SH se caractérise par la conception du noyau, ou coquille, de la lame. Par rapport à la version précédente, il est légèrement plus haut, avec les côtés inclinés, et il n'a pas de sangle de réglage. Cette modification a amélioré l'efficacité et rendu la maintenance plus simple.

En plus de bénéficier d'une meilleure "tenue de route", ces nouveaux fléaux s'adaptent au terrain sans qu'on ait constamment besoin d'ajuster l'assiette du véhicule sur lequel ils sont montés.

En outre, la nouvelle conception offre davantage de puissance et une meilleure tenue sur terrain accidenté. Ceci a également permis d'enlever les crochets de réglage, pour un meilleur débroussaillage. La série SH est disponible en cinq longueurs de coupe différentes : 125, 150, 170, 190 et 210 cm.



Les moteurs

- Le bloc moteur Craft 401 est basé sur un moteur Iveco 4 cylindres. La grue à bras articulé SC45 avec impact cutter H150 a une portée de 6,3 m. Le Craft 401 peut également être équipé d'autres grues et d'autres impact cutters.
- Le bloc moteur 601 est basé sur un moteur Iveco 6 cylindres en ligne de 129 kW. Il supporte une grue à bras articulé SC85 avec un impact cutter H170 d'une portée de 8,3 m. Il peut effectivement être équipé de tous les modèles d'impact cutter, depuis le H125 jusqu'au H210.
- Le bloc moteur Craft 603 est également basé sur un moteur Iveco 6 cylindres en ligne de 129 kW. Il utilise un bras articulé SC12 avec un impact cutter H170, ce qui lui donne une portée de 10 m.

UN CHÂSSIS, MILLE TRACTEURS

Le châssis compact de Slagkraft a été conçu pour s'adapter à différents types de tracteurs. Il est équipé de son propre réservoir et de sa propre pompe,

lesquels sont directement connectés à la source d'énergie du tracteur via la prise de force (PTO). Une soupape de commande distincte est connectée sur le système hy-

draulique du tracteur afin de régler les signaux de pression. Les bras articulés Slagkraft sont sélectionnés en fonction de la taille du tracteur.

Vimek. De **PETITES** machines pour de grosses forêts

Quand la taille compte : des technologies de compactage au service de l'environnement. Venues de Suède, des solutions professionnelles pour une surface occupée au sol minimum

Le numéro un des machines légères

Atteignant des endroits auxquels les autres ne peuvent avoir accès, Vimek est un leader mondial dans la production d'équipements de petite taille pour le secteur forestier



Élaguer des arbres permet à la forêt de respirer. Cela protège et en même temps renforce une ressource précieuse de façon à pouvoir la transmettre aux générations futures. Ce simple concept souligne le travail de Vimek, leader dans la production d'équipements forestiers légers.

Pas besoin de construire de grosses machines pour être un géant. Au contraire, dans le secteur forestier, de petites dimensions peuvent présenter une forte valeur ajoutée, en particulier dans le cas de l'éclaircissage, une méthode qui consiste à abattre des arbres quand la forêt est trop dense dans le but de favoriser la croissance sélective. Créée à la fin du vingtième siècle à Lidvågen, au nord de la Suède,

Vimek s'est fait un nom sur le marché grâce à sa capacité à écouter les besoins des clients et à les satisfaire via des technologies "rapides, simples et intelligentes". C'est le point de départ pour un matériel de pointe, léger et compact, conçu pour satisfaire les besoins de ceux qui ont investi dans la forêt, dans le secteur public comme dans le secteur privé.

Vimek fabrique des outils pour élaguer, collecter et transporter le bois de coupe selon un cycle qui favorise la croissance d'arbres plus résistants, avec un bois de qualité supérieure. Ce sont des machines robustes, fiables, et nécessitant peu d'entretien qui, grâce à leur consommation peu élevée en carburant, ont un impact minimum sur l'environnement

40 Cm

5.000 Kg

60 Hp

Garde au sol

Capacité de charge

Moteur CAT

et sont moins coûteuses à utiliser. L'encombrement au sol est aussi fondamental dans la proposition de produit. Grâce à la taille compacte des équipements Vimek, vous pouvez pénétrer au cœur de la forêt, ou même sur un terrain accidenté sans endommager les arbres les plus forts ou blesser leurs racines – bref, sans laisser de trace.

Parmi les points forts de cette spécialisation, la société exporte ses produits partout dans le monde, avec une confiance totale dans le fait que ses solutions de travail conviennent à toutes les conditions environnementales. Vimek contribue de façon appréciable à la protection de l'environnement, et elle améliore de manière tangible la qualité des forêts.

Léger et compact

MINIMASTER

Une nouvelle génération de machines qui sont extrêmement maniables grâce à : une traction intégrale avec direction assistée; des pneus larges montés en usine; un joystick avec deux niveaux en option. La garde au sol de 40 cm et le bouclier de protection inférieur lisse, protègent les parties les plus vulnérables des machines, les rendant ainsi parfaitement adaptées aux travaux difficiles.

Du modèle 606 TTEX au 610

Vimek offre une large gamme de véhicules de chargement, du plus léger (606) au plus lourd (610). Ce dernier est également le plus puissant, avec une capacité de charge de 5000 kg, et il est équipé du dernier moteur Caterpillar 60 ch. Il dispose d'une transmission

hydrostatique moderne Bosch Rexroth, qui concerne à la fois la grue et la remorque.

Le modèle 404 T5

Ce modèle fait partie d'une nouvelle génération de matériel d'élagage, également doté d'un moteur CAT 60 ch et équipé d'une transmission hydrostatique moderne Bosch Rexroth. L'essieu avant directeur est plus large que la machine (1,80 m ou 2,15 m). La cabine du conducteur est spacieuse et confortable ; elle comprend un siège en caoutchouc, un nouvel écran de contrôle et un mini joystick. Sa double direction le rend extrêmement manœuvrable, tandis que sa consommation peu élevée en carburant et son prix abordable font du modèle 404 T5 un investissement relativement peu onéreux.

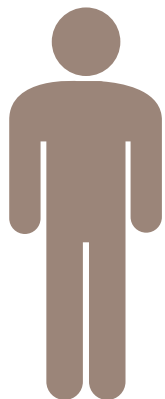
Des technologies qui soutiennent l'ENVIRONNEMENT



De bons outils pour la protection et la régénération du sol aident à maintenir un équilibre entre protection et développement forestier

BRACKE FOREST

Un pionnier dans le développement de technologies pour la conservation du sol



20
employés

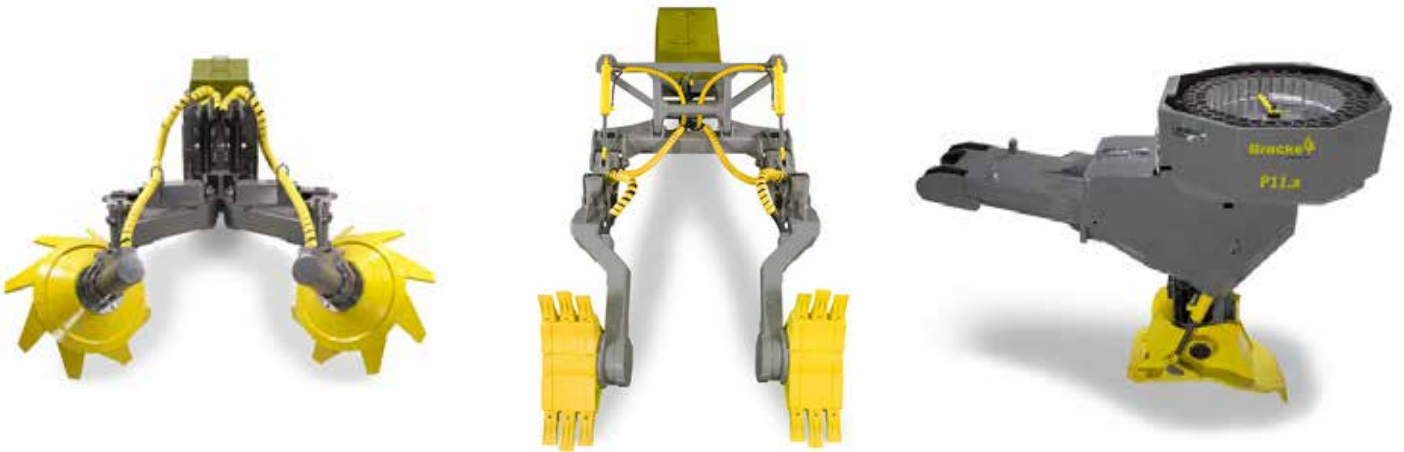
1922
création

Une sensibilité particulière aux problèmes environnementaux, un désir de soutenir et de protéger les zones vertes, sont les valeurs sous-jacentes de Bracke Forest. Créée en Suède en 1922, elle a investi au fil des années dans le développement de technologies consacrées à la régénération de la terre. Bracke a une approche "la planète avant tout" en ce qui concerne la préservation, parce que la préparation du sol est le premier pas vers une industrie forestière durable.

Bracke Forest a grandi pour devenir un leader mondial dans la conception et la fabrication de machines et d'accessoires forestiers, avec des technologies combinant l'abattage d'arbres et la régénération du sol grâce à des méthodes comme la scarification. Par exemple, elle a été la première entreprise à fabriquer des machines qui permettent la plantation sur gazon retourné, une méthode qui augmente les volumes de croissance de 20 à 100 pour cent suivant le type de sol. Tout le développement produit se fait en collaboration étroite avec les compagnies forestières, les exploitants temporaires, et la recherche forestière suédoise.

L'usine est située dans la ville de Bräcke, à la sortie d'Östersund, mais la qualité des produits de l'entreprise est telle qu'ils s'exportent désormais partout dans le monde. Le Canada et la Finlande sont ses plus gros marchés d'exportation mais la technologie attire un nombre croissant d'acheteurs en Asie, en Europe du Sud et en Russie. Bien qu'étant une petite entreprise de seulement 20 employés, Bracke Forest bénéficie d'une vision dégagée et de grandes perspectives de croissance et de développement.

La gamme de produits est à la fois diversifiée et extrêmement spécialisée. Scarificateurs, trancheurs, matériel de plantation, et têtes d'abattage : des outils conçus pour assurer la préservation du sol et de l'environnement, sans faire de compromis au niveau des standards économiques et techniques du développement forestier.



Les SOLUTIONS Bracke Forest

Trancheuses à disque

Conçues pour les machines forestières et les tracteurs agricoles, celles-ci sont parfaites pour la scarification dans la plupart des conditions de travail.

Fléaux trancheurs

Puissants et polyvalents, ceux-ci sont montés sur des machines forestières de taille moyenne ou grande. Ceci les

rend particulièrement adaptés aux sites humides et à ceux où une maniabilité élevée est une priorité.

Machines à planter

Machines qui permettent de réaliser l'ensemble du travail de régénération, depuis la scarification jusqu'à la plantation avec une seule pièce de kit.

Machines pour la taille des arbres et pour la production de biomasse

Une seule machine pour la sylviculture et la bioénergie, qui abat et ramasse les arbres, récolte le carburant de la biomasse pour des plantations d'énergie renouvelable.



La génération AZ est arrivée

Avec des fabricants de grues qui, de plus en plus, doivent anticiper les besoins du marché en offrant une gamme de produits de plus en plus large, Fassi a lancé la série AZ : deux modèles de grue à benne preneuse qui se replient complètement, même avec la benne hydraulique montée.

En réponse aux demandes des entrepreneurs de service public et des sociétés de transport spécialisées, Fassi a conçu la F165AZ, et la plus petite F145AZ, de façon à conserver le châssis du camion complètement dégagé, pour un espace de chargement maximum.

Ces grues possèdent une géométrie différente de celle des grues à benne sur camion habituelles, ce qui leur permet de se replier sans avoir à enlever la benne ou les autres accessoires montés sur la grue. C'est une innovation qui anticipe une nouvelle Directive Européenne stipulant que les véhicules transportant des matériaux inertes devront avoir leur benne couverte ou fermée quand ils se déplacent. Une fois que cette réglementation sera entrée en vigueur, il sera illégal de laisser une grue dépliée reposant à plat en travers de la benne avec le grappin encore monté. Cette nouvelle conception est prête à devenir un avantage majeur.

Cette géométrie innovante permet également au bras extérieur de se replier en sens inverse – se plier vers le haut aussi bien que vers le bas – pour réduire encore plus les dimensions hors tout quand la grue est repliée. La conception de cette nouvelle série de grues adhère pleinement à la philosophie de l'entreprise d'offrir des solutions innovantes qui améliorent les performances sans compromettre la fiabilité du produit. En outre, pour la toute première fois, il est possible de sortir les bras grâce à un unique vérin à chaîne, monté à l'intérieur du bras extérieur.

Grâce à cette utilisation optimisée de la place disponible,

Les **VERSIONS**

La F145AZ et la F165AZ sont équipées de deux prolongateurs hydrauliques qui leur donnent une portée de 8 mètres. Leur capacité de levage est de 14,0 tm et de 15,7 tm, respectivement

tous les flexibles sont montés à l'intérieur des segments de bras pour plus de protection.

Dans leur version standard, la F165AZ et la F145AZ sont équipées d'un distributeur hydraulique modulaire Hydrocontrol. Des versions sont également disponibles avec le distributeur proportionnel compensé Danfoss et avec une radiocommande RCH/RCS munie du dispositif GAS (Grab Automatic Shake : secouage automatique de la benne preneuse).

Ce dispositif possède un logiciel contrôlant le mouvement de la benne preneuse pendant le déchargement des matériaux. Celui-ci assure la douceur des mouvements d'ouverture et de fermeture, même à grande vitesse. Enfin, dans un autre effort pour adapter les produits aux besoins du marché, la base de grue est disponible en deux versions différentes, suivant que le volant du véhicule est à gauche ou à droite.

Une innovation sur le marché. Les grues à benne preneuse F145AZ et F165AZ sont désormais disponibles. Elles sont les premières à être complètement repliables, ce qui maximise la place utilisable sur le châssis du camion, tout en offrant également un supplément de protection pour les flexibles hydrauliques



Nouvelle **F145AZ**

Caractéristiques techniques

- Capacité de levage jusqu'à 14,0 tm
- Extension hydraulique maximum : jusqu'à 8,25 m
- Dimensions hors tout : longueur 1,08 m, largeur 2,50 m, hauteur 2,64 m
- Unité de contrôle FX500
- Distributeur hydraulique modulaire Hydrocontrol
- Version active (.0) : sans biellette
- Rotation de 4150, par pignon et crémaillère

Capacité de levage

14,0 tm

Extension hydraulique

8,25 m



F145AZ.0.22 & F165AZ.0.22

* FX500 Fassi Electronic Control	* FSC/M Fassi Stability Control / Medium	* MOL Manual Outriggers Lock	* CPM Crane Position Monitoring	UHSS Ultra High Strength Steel	FWD Fewer Welds Design	CQ Cast Quality	RPS Rack and Pinion System
control	control	control	control	strength	strength	strength	strength

* Compulsory for EU market

Nouvelle **F165AZ**

Caractéristiques techniques

- Capacité de levage jusqu'à 15,7 tm
- Extension hydraulique maximum : jusqu'à 8,25 m
- Dimensions hors tout : longueur 1,08 m, largeur 2,45 m, hauteur 2,64 m
- Unité de contrôle FX500
- Distributeur hydraulique modulaire Hydrocontrol HC/D4
- Version active (.0) : sans biellette
- Rotation de 4150°, par pignon et crémaillère

Capacité de levage

15,7 tm

Extension hydraulique

8,25 m



OPTIONAL

D850 Digital Multifunction Distributor Bank	D900 Digital Multifunction Distributor Bank	S800 Multifunction Distributor Bank	S900 Multifunction Distributor Bank	*FSC/H Fassi Stability Control / High	OTC Oil Temperature Control	GAS Grab Automatic Shake	RCH/RCS Radio Remote Control	OHT Outrigger Hydraulic Tilt	FS Flow Sharing
control	control	control	control	control	control	control	control	performance	performance

“La vague rouge” OUTREMER

Assistance après-vente et capacité d'adaptation : ce sont les clés du succès de Fascan International, le représentant de Fassi aux États-Unis depuis 22 ans. Bernie Faloney, Président et CEO de la société, nous en dit plus

FASCAN International

La société compte 29 employés et elle possède une couverture qui s'étend sur tout le pays, avec un réseau commercial de plus de 60 revendeurs et de plus de 200 centres de service

Une relation qui remonte à plus de 20 ans, qui a grandi en s'adaptant aux besoins changeants du marché et qui est encore plus forte aujourd'hui, malgré les récentes complications économiques. C'est la collaboration entre Fassi et Fascan, son distributeur en Amérique du Nord.

Nous avons interviewé le Président et CEO Bernie Faloney, qui explique que cette collaboration a commencé avec sa capacité à aller au-delà : au-delà de l'industrie du bâtiment vers de nouveaux domaines comme l'industrie pétrolière et le secteur militaire, et au-delà des simples ventes pour fournir un service commercial et un service après-vente complets.

En dehors de l'Europe, les États-Unis représentent un marché stratégique majeur pour Fassi. Les chiffres ont progressé depuis 2007, prouvant la justesse de la stratégie et des choix qui ont été faits. Quel est votre secret?

Avant 2007, Fascan International était fortement impliqué dans la fourniture des grues Fassi aux industries de la construction de logement, comme les toitures, les fondations, la préfabrication, les fournisseurs de matériaux de construction et de panneaux muraux, etc. La crise financière de 2007 a obligé Fascan à réévaluer sa base de clients et à rechercher de nouveaux marchés. La stratégie était de devenir "mince et en forme" pour survivre et pour faire progresser les ventes sans que Fascan ne grossisse. C'est exactement ce que nous avons fait.

L'économie a également changé. La crise financière a fait en sorte que beaucoup d'entreprises du secteur du bâtiment ont dû modifier leur trajectoire, y compris Fascan.



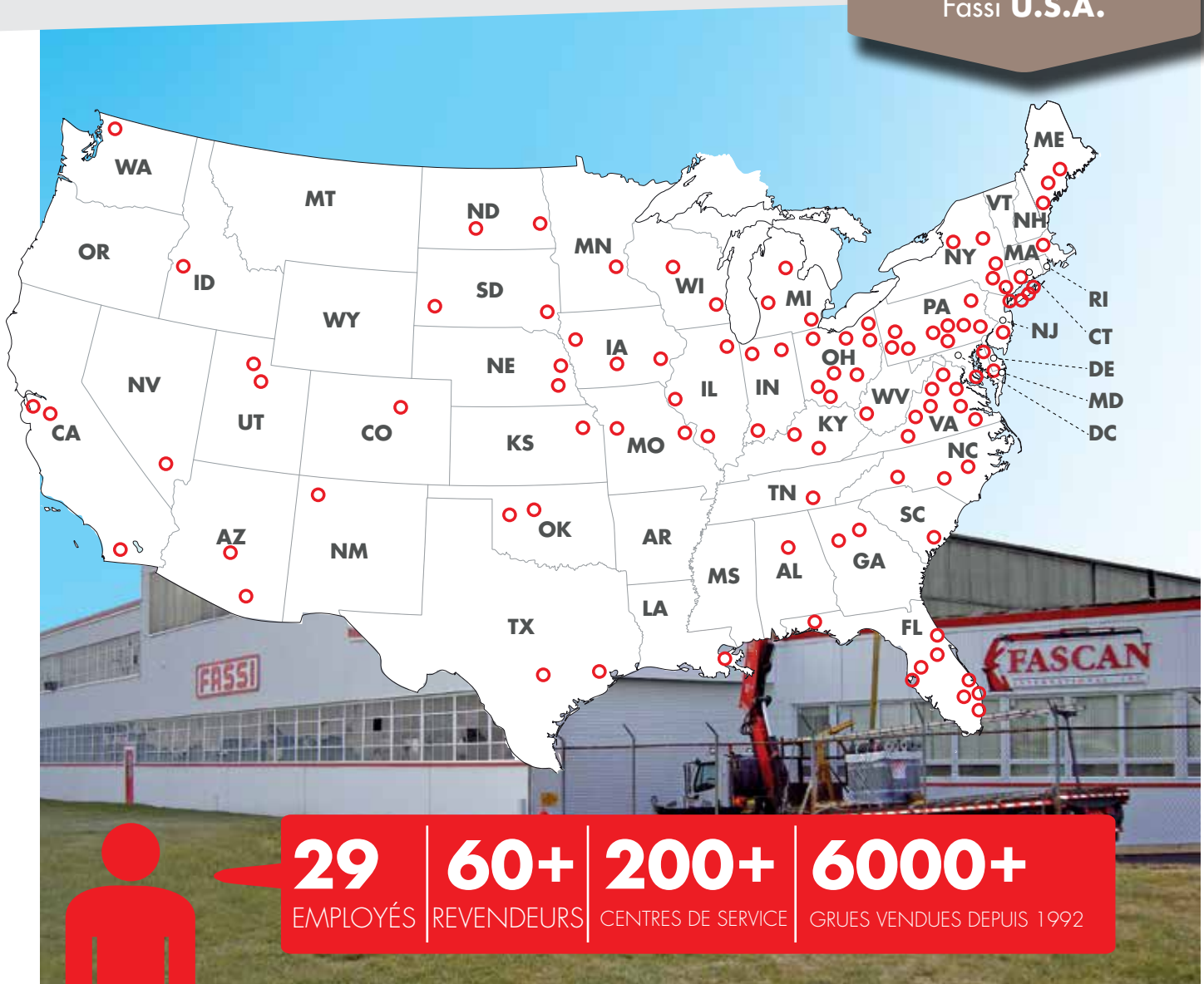
Bernie Faloney,
Président et CEO de Fascan

Avez-vous pu trouver de nouveaux canaux pour compenser le ralentissement dans la construction?

Le secteur du bâtiment, qui était le principal débouché pour les ventes de grues Fassi, n'a pas ralenti, IL S'EST TOUT SIMPLEMENT ARRÊTÉ ! Les seuls marchés qui montraient encore des signes de vie étaient ceux qui concernaient l'armée et le pétrole. Pour accéder à ces marchés nous avons dû modifier notre façon de penser, notre façon de travailler, et nous avons dû être innovants avec les grues Fassi. Je suis heureux de dire que, avec l'assistance de Fassi, non seulement nous avons réussi à survivre à la crise, mais nous avons progressé pendant cette période.

Notre récompense est d'être encore présents aujourd'hui, et maintenant que les autres marchés reviennent, nous vendons encore plus de grues Fassi. Ceci montre l'importance de la diversification des secteurs de marché. Une autre stratégie importante de Fascan a été de se concentrer sur le support du produit, ce qui a donné des résultats remarquables.

Fassi est de plus en plus international et réactif aux différentes demandes des divers marchés internationaux. Dans quelle mesure Fascan et le marché US ont-ils influencé les déci-



sions prises par Fassi en Italie?

Pendant la récession de 2008-2010, j'ai senti que nous avions beaucoup d'influence sur Fassi, en particulier avec notre bras anti-IED [un outil destiné à écarter les dispositifs explosifs improvisés] pour l'armée américaine. À ce jour, Fassi et Fascan ont livré plus de 1800 de ces grues à sept armées différentes à travers le monde. Il y a eu également quelques nouvelles configurations de modèle, suggérées par Fascan, pour s'adapter à l'évolution des besoins du marché US, qui se sont avérées des réussites.

Quels sont les produits Fassi qui se vendent le mieux sur le marché US?

Les militaires utilisent des grues Fassi qui ont été conçues, fabriquées et montées pour répondre aux tâches et aux besoins spécifiques des militaires. En conséquence de cette personnalisation, Fascan a observé une forte augmentation des ventes des grues des catégories 5 tm à 21 tm.

Qu'est-ce que le marché US apprécie le plus chez Fassi, ses grues ou son cœur italien?

La qualité, l'attention aux détails, le caractère familial du capital, le contrôle de la chaîne d'approvisionnement, et le soutien au client sont les points qui nous distinguent de nos

concurrents. Les acheteurs de grue apprécient beaucoup de savoir qu'ils ont accès à la direction générale chez Fassi. Il y a de l'excitation dans les salons professionnels quand les acheteurs de grue potentiels réalisent qu'ils ne parlent pas seulement à un vendeur de Fassi, mais aussi aux principaux responsables de la société.

De la même façon qu'une grue Fassi durera de nombreuses années pour son utilisateur, ça demande un investissement dans la durée pour observer sous forme de profit le plein résultat de nos efforts. "Les gens achètent à des gens" est un dicton familier dans les affaires, et le consommateur américain veut être traité comme une personne, pas comme un numéro.

Fassi met au-dessus de tout l'innovation et une recherche constante. Qu'est-ce que Fassi espère voir dans l'avenir?

Ce que veut Fascan, c'est davantage de produits qui soient directement en phase avec les besoins du marché US, lesquels ne coïncident pas nécessairement avec ceux du reste du monde. Parmi quelques produits qui, d'après moi, seraient bénéfiques pour Fascan, je dirais : une plus large gamme de grues spécialisées pour les militaires US, une grue pour panneaux muraux plus longue, et une plus large gamme de grues pour les détritres et les grumes.

27 ans comme ACTEUR important

LES POINTS FORTS

La qualité du produit, le service au client et le professionnalisme sont les clés de la réussite de Hans Aumer GmbH

Un point vue du secteur de l'industrie forestière par quelqu'un qui est tous les jours en première ligne. Interview de Franz Meilhammer, PDG du plus important vendeur allemand de Cranab



Franz Franz Meilhammer, propriétaire et président de Hans Aumer GmbH Meilhammer, Presidente e proprietario di Hans Aumer GmbH

Depuis 1987 le nom de Hans Aumer GmbH est considéré comme une garantie de qualité et de professionnalisme dans toute l'Allemagne, et maintenant on s'attend à ce qu'il le soit encore plus grâce au nouveau partenariat avec Fassi.

Hans Aumer GmbH est l'un des plus importants revendeurs allemands de Cranab. Ici, le propriétaire et président de l'entreprise Franz Meilhammer nous présente une vue d'ensemble du secteur forestier dans son pays, et il parle de l'impact attendu de cette nouvelle collaboration avec nous. Avec le point de vue privilégié de quelqu'un qui travaille tous les jours dans le domaine, Meilhammer explique le présent et l'avenir d'une entreprise qui est depuis plus de 25 ans un acteur majeur du marché.

L'Allemagne est un territoire important pour les produits de Cranab. Quelles sont les caractéristiques essentielles du marché, ici ?

L'Allemagne, avec ses bois et ses forêts, représente un marché important pour

Cranab. Cependant, je crois qu'il n'y a pas de différence majeure entre faire des affaires ici ou dans un autre pays, comme la Suède par exemple, où est situé le siège de l'entreprise. La qualité des produits, le professionnalisme et un service efficace ont toujours été et seront toujours la clé du succès en Allemagne comme dans n'importe quel autre pays. En ce sens, Cranab est une garantie.

Quels sont les produits les plus demandés ? Et dans quels secteurs travaillez-vous principalement ?

En Allemagne, Cranab est synonyme de qualité et de professionnalisme. Ce qui fait que nos machines sont particulièrement appréciées, c'est leur fiabilité et leur longue durée de vie. Si j'avais à citer un produit en particulier, je dirais que nous avons un retour très positif concernant la nouvelle série de grues.

Que pensez-vous de ce nouveau partenariat entre Cranab et Fassi ? Est-ce qu'il ouvrira la porte à de nouvelles opportunités de croissance ?



L'innovation a toujours été un point fort de Cranab, un objectif à atteindre grâce à l'engagement et à l'implication

Le partenariat entre deux acteurs aussi importants de notre secteur ne peut qu'avoir des conséquences positives. La marque deviendra de plus en plus forte et, par conséquent, je pense et j'espère que nos parts de marchés vont grossir encore plus.

Comment évaluez-vous les opportunités offertes par ce partenariat ?

J'attends de ce partenariat qu'il apporte avec lui plein d'opportunités, en particulier dans les secteurs spécifiques où le Groupe Fassi est particulièrement actif, comme nous le sommes dans l'utilisation des aciers à ultra haute résistance.

En ce qui concerne votre société, que recherchez-vous pour l'avenir ?

L'innovation a toujours été un point fort de Cranab, un objectif à atteindre grâce à l'engagement et à l'implication. Il est écrit en majuscules dans notre ADN. Tous les produits et toutes les solutions sont étudiés jusque dans les plus petits détails. Chez Cranab, rien n'est laissé au hasard.

Ce nouveau partenariat avec le Groupe Fassi en est une confirmation de plus. C'est un moment très important pour la société ; une nouvelle page est en train de s'écrire, dont nous espérons qu'elle est le commencement d'une longue relation mutuellement profitable.



Hans Aumer GmbH

Gewerbering 25, 94060 Pocking, Germany

Fassi conquiert la **TURQUIE**

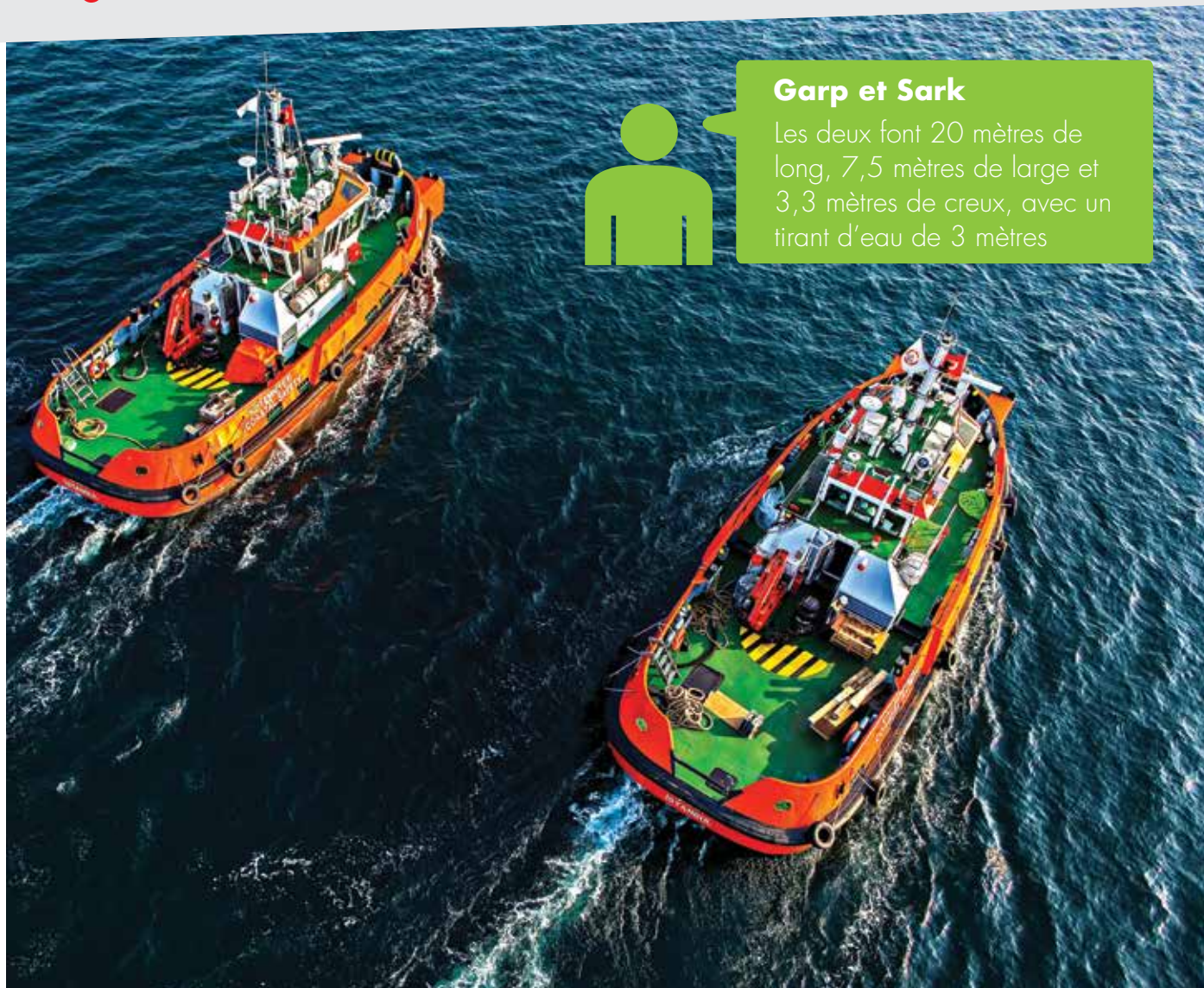
La grue hydraulique F110AFM est installée sur les nouveaux remorqueurs des Gardes Côtes Turcs, Garp et Sark, qui permettent une manœuvre sûre et aisée, depuis le port en pleine mer



GARP et **SARK**

Des remorqueurs compacts et extrêmement faciles à manœuvrer : 20 m de long, 7,5 m de large, et 3,3 m de creux





Garp et Sark

Les deux font 20 mètres de long, 7,5 mètres de large et 3,3 mètres de creux, avec un tirant d'eau de 3 mètres

La Turquie s'est adressée à Fassi pour promouvoir la sécurité en mer et dans les ports. Deux remorqueurs construits pour les Garde-côtes Turcs ont été équipés d'une grue Fassi F110AFM. Garp et Sark, ainsi s'appellent ces deux bateaux, ont été récemment livrés au Chantier Naval Besiktas, dans le port d'Istanbul, où se trouve le quartier général des douanes.

Ces remorqueurs ont été conçus par le chantier canadien de construction navale Robert Allan Ltd (RAL) en respectant les standards les plus élevés. Toutes les commandes et tous les équipements sont à la pointe du progrès, c'est pourquoi les grues hydrauliques Fassi ont été choisies.

Garp et Sark sont de petite taille, et ils ont été spécifiquement conçus pour être rapides et faciles à manoeuvrer – deux qualités importantes en ce qui concerne les interventions des garde-côtes. La vitesse et l'agilité faisaient partie des exigences particulières du client.

Ces remorqueurs atteignent une vitesse de 11 noeuds en marche avant et de 7 noeuds en arrière, vitesses les plus élevées possibles pour des remorqueurs de cette taille. De plus, grâce à une ligne de flottaison basse et un tirant d'eau limité, ils peuvent pénétrer dans des endroits difficiles à

atteindre.

Tous deux font 20 mètres de long, 7,5 mètres de large et 3,3 mètres de creux, avec un tirant d'eau de 3 mètres et un bau à la flottaison de 6 mètres.

La grue Fassi F110AFM.0.22 est installée à la poupe, à côté d'un treuil et d'un croc de remorquage de 27 tonnes.

LE VENDEUR

Rasim Otomotiv Ltd.

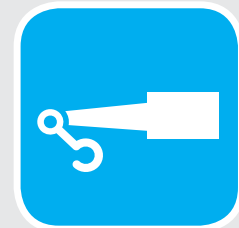
Rasim Otomotiv est une entreprise familiale qui a été créée en 1993 à Ostim, le quartier industriel d'Ankara. Son fondateur, Mehmet Rasim, travaille dans le secteur des grues depuis 1969 et, avec ses années d'expérience, il est reconnu comme l'un des meilleurs experts de la Turquie dans ce domaine.

Depuis la réparation, la maintenance et la commercialisation de grues, y compris les grues d'occasion, sa société est synonyme de fiabilité et de professionnalisme dans tout le pays. Grâce à sa réputation et à sa connaissance profonde du marché, Rasim Otomotiv est devenu en 2007 le distributeur exclusif de Fassi pour la Turquie. La société est connue sous le nom de Rasim Makina Vinc, et elle possède des bureaux de vente à Ankara et Istanbul.

Caractéristiques techniques

F110A

- Version active (.0) : sans biellette
- Rotation 390° de rotation, par pignon et crémaillère
- Unité de contrôle FX500
- Distributeur hydraulique modulaire Hydrocontrol


Dimensions
l 0,78 m
l 2,30 m
h 2,20 m

Portée
8,10 m

Capacité de levage
10,70 tm


Rasim Otomotiv, 1468 CADDE NO:131 IVEDIK
O.S.B., Ankara 06378, Turkey



Le chantier naval

Besiktas est l'un des premiers chantiers navals de Turquie pour la construction de bateaux et de navires à usage industriel, comme les pétroliers et les remorqueurs. Ce chantier naval se consacre aussi bien au développement de son propre personnel qu'au service du client, et il a fait de la fiabilité la base de son activité dans le but d'atteindre un seul objectif : offrir un service de haute qualité à des prix les plus compétitifs possibles.

Fassi sur la ROUTE



Pour célébrer son 25ème anniversaire, la société britannique de transport routier Axle Haulage a fait peindre sa F660RA en couleur argent platine métallisé – et elle ne passe certainement pas inaperçue sur les routes anglaises

Un 25ème anniversaire en PLATINE.

La grue et le camion symbolisent la réussite de l'entreprise





KG Capacité de levage
56,27 tm

Dimensions hors tout
L 1.59 m, W 2.50 m, H 2.46 m

Portée standard
16,40



Fassi UK Ltd
26 Blick Road Heathcote Industrial Estate
Warwick Cv34 6Ta
United Kingdom



Ce n'est pas un anniversaire d'argent ordinaire ! Le spécialiste britannique du transport routier Axle Haulage s'est offert un cadeau unique pour célébrer ses 25 ans sur la route : une grue articulée pour camion F66ORA.2.26 peinte en argent platine métallisé. Cette grue, montée sur un camion de dernière génération peint de la même couleur, file sur les routes du Royaume-Uni, symbole d'une importante réussite pour une entreprise qui, au cours des années, s'est débrouillée pour se distinguer de ses concurrentes. Elle possède une image à forte personnalité, matérialisée par cette acquisition qui attire les regards partout où elle passe. Avec une flotte moderne et diversifiée qui opère depuis six dépôts à travers le pays, 24 heures par jour, 7 jours par semaine, Axle Haulage est devenu l'un des acteurs majeurs du marché britannique du transport routier. Un leader s'adressant à un leader : c'est la logique derrière la société investissant

dans des produits Fassi. La F66ORA.2.26 est une grue impressionnante, capable de soulever jusqu'à 16 tonnes, de façon fiable et sûre dans n'importe quelle situation. C'est l'élément d'équipement parfait pour une société qui, grâce à une gestion prudente et sensée, a été capable de prospérer en dépit de la récente crise économique.

La grue est arrivée en Angleterre directement d'Italie, importée par Fassi UK, filiale du groupe et importateur officiel. Fassi UK est une société bien établie qui travaille sur le marché britannique depuis 1979, en s'appuyant sur un réseau de revendeurs qui couvre toutes les régions. Cette grue "spéciale anniversaire" a été livrée à Axle Haulage par Walker Crane Services, un revendeur Fassi depuis 1996. Les deux sociétés collaborent ensemble depuis des années maintenant, et cette commande spéciale platine renforce encore leur relation.

**F660RA**

Caractéristiques techniques

- Version dynamique (.2) : avec double biellette
- Système XP
- Système ProLink
- Rotation continue



Alimentation hydraulique / électronique

- Système de contrôle intégral IMC
- Unité de contrôle FX800
- Distributeur hydraulique numérique D900
- Unité de radiocommande RCH/RCS
- Contrôle dynamique ADC
- Partage du flux

