

Le magazine d'Hitachi Construction Machinery (Europe) NV

GC

GROUND CONTROL

Numéro 27 Printemps 2019 www.hitachicm.eu

HITACHI

Reliable solutions



Ingénierie compétente

- Nouvelles machines forestières en Norvège
- Aménagement de vignobles en Italie
- Exploitation de carrière au Portugal

GC

GROUND CONTROL

Numéro 27 Printemps 2019 www.hitachicm.eu

SOMMAIRE

04 Actualités

Avant-première Bauma, nouveaux produits et actualités distributeurs d'Europe et du monde.

12 À la hauteur du terrain

Terrain accidenté en Norvège pour la pelle forestière ZX135USL-6.

14 Union parfaite

Une pelle moyenne ZX250LC-6, un godet et des outils d'attaque du sol Hitachi unissent leurs forces.

16 Prêt au décollage

Une pelle moyenne ZX300LCN-6 en action sur un projet capital à l'aéroport de Porto.

18 Hitachi toujours !

En Irlande du Nord, RB McGeary Contracts demeure fidèle à Hitachi.

20 Rêve et réalité

Un entrepreneur norvégien partage sa passion des machines Hitachi.

24 Partenariat productif

Un rendement supérieur pour des pelles Hitachi extrayant des granulats d'une rivière en Roumanie.

26 Le meilleur du secteur

Trois générations d'une même famille ont façonné le paysage toscan avec leur flotte Hitachi.

30 Performer sur un marché compétitif

Un des plus grands entrepreneurs d'Irlande fait confiance aux équipements de construction Hitachi.

34 Mener à bien un défi

Un impact positif grâce à deux chargeuses sur pneus ZW-6 au Portugal.

38 Experts démolisseurs

Plein feu sur la fiabilité, la puissance et la vitesse des pelles moyennes Zaxis.



Hitachi Construction Machinery (Europe) NV, Siciliëweg 5, 1045 AT Amsterdam, Pays-Bas
Téléphone: +31 -(0)20 44 76 700
E-mail/site Internet: info@hitachicm.eu/www.hitachicm.eu
Rédacteur: Hitachi Construction Machinery (Europe) NV: Ghislaine Jonker
Editorial et conception graphique: Red International Communication, www.redmarketingagency.com
Photographie: Glenn Blackburn, Jon Brown, www.glennblackburn.co.uk
Traduction: UvA Talen, www.uvatalen.nl
Coordination, impression et diffusion: Holzer Druck und Medien Druckerei und Zeitungsverlag GmbH + Co.KG, www.druckerei-holzer.de

À noter que les photos peuvent représenter des modifications/accessoires apportés par le distributeur local.

© Hitachi Construction Machinery (Europe) NV (HCME). Tous droits réservés. La reproduction de tout ou partie du document est interdite, sauf autorisation écrite de l'éditeur. Tous les efforts sont mis en œuvre pour garantir l'exactitude des informations publiées dans *Ground Control*. HCME ne pourra toutefois être tenu responsable de toute erreur ou omission. Les points de vue exprimés ne reflètent pas nécessairement ceux d'HCME. Le fabricant ne peut être tenu responsable de la violation des mesures de santé et de sécurité habituelles par des tiers, ni de tout dommage ou de toute perte découlant de l'utilisation par quiconque du contenu éditorial et photographique de *Ground Control*.





24



34



18



26



20

ACTUALITÉS



Connect avec Hitachi à Bauma

Le secteur européen de la construction se donnera une fois de plus rendez-vous au Bauma 2019, en Allemagne, du 8 au 14 avril. Ce salon renommé se tient tous les trois ans au Messe München et réunit la fine fleur de l'industrie des équipements, véhicules et matériaux de construction.

La dernière édition de 2016 a rassemblé 3425 exposants (1272 d'Allemagne et 2153 de l'étranger) de 58 pays et s'étendait sur 605 000 m², notant un nouveau record d'affluence avec plus de 583 000 visiteurs de 219 pays.

Hitachi Construction Machinery (Europe) NV (HCME), l'un des principaux exposants du Bauma, présentera cette année un vaste panorama de services et de produits sur le stand FN/718. Parmi les machines présentes figureront neuf mini-pelles et pelles compactes ZX-6, cinq pelles moyennes, dont la nouvelle ZX210X-6, deux pelles sur pneus, deux pelles géantes EX-7, six chargeuses sur pneus et cinq machines pour applications spéciales.

Aménagée autour du thème « Connect with Hitachi », la surface d'exposition de 6495 m² présentera tout l'univers connecté auquel a droit chaque client Hitachi. Cet environnement se compose non seulement des technologies connectées présentes dans les équipements Hitachi, mais également d'un SAV étendu en connexion directe avec notre réseau de distributeurs.



Nouveau cette année

En tête d'affiche figurera cette année une sélection étendue des dernières mini-pelles et pelles compactes Zaxis-6, de la ZX17U-6 à la ZX85USB-6. Deux pelles électriques issues de la joint-venture avec Kiesel Technology Entwicklung GmbH (voir page 7) feront également leur première apparition. La première pelle hydraulique Hitachi ICT d'Europe, la ZX210X-6, sera également exposée.

Parmi les plus grosses machines du salon figureront deux des nouvelles machines minières d'Hitachi. Leaders du marché, les pelles EX1200-7 et EX2600-7 attireront des dizaines de milliers de visiteurs au stand HCME.

Outre les pelles sur pneus ZX145W-6 et ZX170W-6, plusieurs machines pour applications spéciales compléteront le programme, dont la ZX135US-6 à bras télescopique, la ZX135US-6 à bras coulissant, la ZX225USRLC-6 à flèche en 2 pièces et la ZX210-6

à équipement frontal ultra-long.

Le podium sera partagé avec six chargeuses sur pneus ZW-6 Hitachi : les versions compactes ZW75-6 et ZW95-6, les modèles intermédiaires ZW180-6, ZW250-6 et ZW310-6 et la grande ZW370-6.

Les visiteurs pourront mettre leur habileté à l'épreuve avec le simulateur de camion benne et assister à une représentation virtuelle d'une sélection de machines Hitachi. Une application Bauma dédiée pourra être téléchargée à l'avance pour la meilleure expérience possible sur le stand Hitachi.

« Notre équipe créera un environnement accueillant et inspirateur pour nous connecter vraiment avec les visiteurs », explique le président d'HCME, Makoto Yamazawa. « Avec plus de 30 machines minières et de construction, nous espérons que tout le monde y trouvera son compte. »

ACTUALITÉS



Hitachi lance les pelles minières EX-7

La série EX-7 est en plein développement, selon Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. (HCM). Cette nouvelle génération de pelles minières devrait conquérir les marchés mondiaux d'ici avril 2019. Elles seront présentes au salon Bauma 2019 à Munich.

Sécurité, productivité et connectivité caractérisent la série EX-7, composée de six modèles de 100 à 800 tonnes, parallèlement à l'ancienne série EX-6. L'annonce marque le début d'une ère innovante pour HCM et le secteur minier, placée sous le signe de l'« Internet industriel des objets ».

« Depuis nos modèles EX-6, nous n'avons cessé d'innover. Aujourd'hui, les machines minières Hitachi sont les plus efficaces et les plus sûres du marché », explique Sonosuke Ishii, président de la filiale minière d'Hitachi.

« Des serveurs collecteront les données transmises par les pelles EX-7 et nous permettront d'intervenir directement. Nous aidons ainsi nos clients à améliorer la sécurité, la production et l'efficacité de leurs opérations. Animées par des moteurs Cummins ou MTU*, les pelles EX-7 répondront à la phase Tier IV Final ou bénéficieront de configurations d'optimisation de la consommation. »

*Les EX1200-7 et EX1900-7 recevront uniquement des moteurs Cummins.

Le monitoring à distance pour les nuls

Hitachi Construction Machinery (Europe) NV (HCME) a développé une nouvelle application pour permettre aux clients de gérer leurs machines à distance avec leurs smartphones ou autres appareils portables. Conçue dans l'optique du propriétaire, l'application ConSite Pocket complète le système de monitoring Global e-Service et se caractérise par une interface conviviale et une navigation aisée.

Les clients peuvent l'utiliser pour télécharger chaque mois les rapports ConSite, incluant les heures journalières et les chiffres de consommation. L'application compare les résultats avec les rapports précédents et permet un suivi direct des performances.

La nouvelle application identifie l'emplacement exact de toutes les pelles et chargeuses sur pneus de votre flotte grâce à Google Maps et permet de suivre l'état de chaque machine, partout et à tout moment. Des alertes en temps réel sont envoyées à vous et à votre distributeur local, qui peut agir immédiatement si la situation le requiert. Elle donne des recommandations officielles sur les mesures à prendre et des explications détaillées pour résoudre certains problèmes.

« L'appli ConSite Pocket est rapide, pratique et facile à utiliser », explique Tom van Wijlandt, responsable adjoint du développement des services. « Notre but est de faciliter la vie de nos clients. Avec cette nouvelle technologie, le système de surveillance à distance d'Hitachi devient encore plus accessible. »

Vous pouvez télécharger l'application ConSite Pocket depuis les boutiques Apple ou Google Play.



Un distributeur Hitachi ouvre un **nouveau** dépôt à Dublin

Nouveau distributeur officiel d'Hitachi Construction Machinery (HCMUK) Limited (HCMUK) pour l'Irlande et l'Irlande du Nord depuis 2018, TBF Construction Machinery (TBF) vient d'ouvrir un nouveau dépôt à Dublin, renforçant ainsi sa position sur ce marché. L'année passée, l'entreprise a également fêté son soixantième anniversaire ainsi qu'un quart de siècle de partenariat avec Hitachi.

« Nous avons obtenu la concession exclusive pour l'est de l'Irlande fin 2017 à condition que nous ouvrons une filiale dans la capitale », explique Seamus Doherty, le directeur de TBF. « Nous comptons aussi ouvrir une filiale à Galway pour couvrir l'ouest du pays. »

Active en Irlande du Nord sous le nom de TBF Thompson, l'entreprise possède en outre deux filiales à Garvagh et à Newtownabbey. L'approvisionnement en pièces, le support technique et les contrôles avant livraison sont assurés depuis le dépôt de Dublin, ouvert en juillet dernier.

« Avec trois années de croissance record, la flexibilité avec laquelle nous desservons les secteurs de la construction résidentielle et routière et divers projets ponctuels d'envergure, comme le campus Facebook, le marché a toute notre confiance », ajoute-t-il. « Nos modèles les plus vendus sont les pelles de 3 à 20 tonnes et nous employons à temps plein un représentant financier dédié d'Hitachi Capital pour suivre la demande. »



Seamus Doherty, directeur de TBF



Toni Kiesel (à gauche) et Hideshi Fukumoto

Nouvelles **pelles** électriques pour l'Europe

Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. (HCM) a créé l'European Application Center GmbH (EAC) en partenariat avec Kiesel Technologie und Entwicklung Gesellschaft (KTEG). Située à Stockstadt am Rhein, Allemagne, l'EAC développera des pelles électriques et des machines pour applications spéciales destinées à des chantiers de démolition et de travaux publics devant satisfaire aux rigoureuses normes environnementales européennes.

La joint-venture intégrera, d'une part, l'expertise étendue d'Hitachi en matière de machines électriques et d'applications spéciales pour le BTP – la première étant la ZX70B en 2006 – et, d'autre part, l'expérience de KTEG dans la conception et la production de machines spéciales uniques pour le marché européen. Cette coopération multipliera le nombre de machines pour applications spéciales et d'engins de construction électriques arborant le logo Hitachi.

HCM détient une part de 49,9 % dans la nouvelle entreprise, les 50,1 % revenant à KTEG. La joint-venture sera dirigée par le CEO Toni Kiesel, associé directeur du distributeur Hitachi allemand. Il a signé l'accord en décembre dernier avec Hideshi Fukumoto, vice-président et directeur exécutif de HCM.

« Nous avons le grand plaisir d'annoncer la création de l'EAC, qui renforcera notre activité de machines pour applications spéciales en Europe », déclare Makoto Yamazawa, président d'Hitachi Construction Machinery (Europe) NV. « Avec KTEG, nous nous positionnons à l'avant-plan du marché pour satisfaire aux critères zéro émission et aux exigences des chantiers de demain. »

ACTUALITÉS

En **route** avec la ZX190W-6

À Mohawk, dans le Michigan, le service d'urbanisme du comté de Keweenaw (KCRC) a fait l'acquisition d'une pelle sur pneus ZX190W-6 pour élargir son parc de matériels. Suivies par le distributeur officiel local, McCoy Construction & Forestry, les machines du KCRC entretiennent plus de 770 km de routes principales et secondaires, été comme hiver.

La zone de Mohawk est située sur la péninsule de Keweenaw et est entourée du lac Supérieur. Appelée le « Pays du cuivre », la région est connue pour son patrimoine minier. Entre 1910 et les années 1960, KCRC a aménagé le réseau routier et la majorité des autoroutes du Michigan traversant le comté.

Depuis sa livraison au printemps de 2018, la machine Hitachi s'est acquittée de diverses tâches, comme l'explique le responsable de l'entretien chez KCRC, Chris Cronenworth : « La ZX190W-6 est notre machine « itinérante ». Elle est partout où nous creusons, remplaçons des canalisations, remblayons ou sapons. Nous l'avons choisie parce qu'elle est flexible et facile à transporter. »

L'investissement a été bien accueilli par David Kaura, l'opérateur habituel de la ZX190W-6 : « Les commandes sont souples et la cabine est agréable. J'aime beaucoup certains équipements, comme la commande de température et le siège chauffant. »



Une cérémonie officielle a marqué la venue du nouveau distributeur Eurasian Machinery LLP

Nouveau distributeur pour l'Asie centrale

Eurasian Machinery LLP est aujourd'hui le distributeur officiel des machines de construction Hitachi au Kazakhstan, en Ouzbékistan, au Tadjikistan, au Kirghizistan, au Turkménistan et en Azerbaïdjan. Créée par Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. (HCM) pour développer ses intérêts en Asie centrale, Eurasian Machinery LLP est autorisée à vendre des équipements Hitachi et à en assurer le SAV.

Hitachi a fourni sa première machine au Kazakhstan en 2004. Depuis, avec plus 1000 machines vendues, le constructeur japonais occupe une position de leader sur le marché des pelles hydrauliques et des camions benne à châssis rigide destinés aux industries de la mine et de la construction. Avec Eurasian Machinery LLP, le Kazakhstan jouera un rôle clé dans la vente des équipements miniers et de construction Hitachi sur les marchés locaux.

« D'habitude, nous écoulons nos équipements par l'intermédiaire de concessionnaires, mais cette fois-ci, nous avons décidé de créer une toute nouvelle structure », explique Tatsuro Ishizuka, le président du conseil d'administration d'Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. « Nous voulons maximiser les performances des équipements de nos clients. »

Eurasian Machinery LLP, dont le siège est situé à Almaty, occupe plus de 800 personnes réparties sur 50 filiales et 10 centres SAV. Des moyens supplémentaires seront investis pour améliorer le réseau commercial et le SAV et renforcer les industries régionales.

Pour marquer l'évènement, une cérémonie officielle a été organisée à Astana en octobre 2018 en présence de plus de 300 invités, dont plusieurs personnalités du monde des affaires et de la politique, comme les ambassadeurs honoraires du Japon et de la Turquie.

Améliorer la sécurité et l'endurance avec Hitachi

Pour répondre aux besoins de clients spécialisés dans le recyclage, la démolition et l'exploitation forestière, Hitachi a introduit un pack de gestion de déchets pour ses chargeuses sur pneus multifonctions ZW180-6 et ZW220-6. Ce pack comprend plusieurs équipements supplémentaires destinés à protéger l'opérateur et certains composants critiques.

Les feux avant et arrière des chargeuses sur pneus de taille moyenne reçoivent des protections robustes contre les chutes de débris. Des protections étanches au niveau des roues évitent que des matières ne s'enroulent autour des essieux. Des boyaux à spirale métallique intégrée protègent les flexibles hydrauliques des vérins de la flèche et du bras de levage.

Un capot spécial au niveau du vérin du bras de levage évite que des matières coincées entre les vérins et le cadre avant n'endommagent les vérins, les flexibles et les tuyaux. Une protection au niveau des articulations préserve certains composants sensibles, comme la transmission et le frein de stationnement.

Pour améliorer les performances en présence de hautes concentrations de poussières et d'autres déchets, un écran à mailles fines et un ventilateur automatique réversible empêchent le colmatage du radiateur.

Le pack de gestion de déchets inclut un préfiltre moteur éliminant les poussières et les salissures et prolongeant la durée de vie du filtre à air. Pour encore plus d'endurance et de sécurité, les propriétaires peuvent choisir une série de protections supplémentaires au niveau du pare-brise, du vérin du godet et de l'ensemble arbre de transmission et bloc moteur.

Vasilis Drougkas, responsable des chargeuses sur pneus chez HCME, explique : « Nous proposons ce pack pour toutes les applications présentant un risque élevé de chutes de débris. Des composants critiques sont protégés et les modèles standard sont mieux adaptés aux environnements poussiéreux. C'est un grand avantage pour la fiabilité des performances et la réduction des immobilisations et des frais d'entretien. »



Des protections robustes contre les chutes de débris



Un choix logique pour une carrière portugaise

Une carrière de calcaire près de la ville de Fátima au Portugal a acquis une grande pelle ZX490LCH-6. Fournie en octobre 2018 à Eurocálcio SA par le distributeur officiel local Moviter, la machine contribue à une production mensuelle d'environ 30 000 tonnes de matériaux concassés destinés à l'entreprise Eurocálcio située dans la vallée d'Ourém.

Eurocálcio, fondée en 1989, exploite les 40 ha de la carrière du quartier de Giesteira. La ZX490LCH-6 sert à l'extraction de matières brutes qui sont ensuite concassées. Les granulats ainsi obtenus sont préparés pour l'industrie de la construction ainsi que pour l'alimentation animale. La majorité de la production est exportée vers l'Espagne.

Le responsable Miguel Neves Oliveira est clair quant aux raisons ayant motivé le choix d'une machine Hitachi : « Chez Eurocálcio, nous nous fixons des normes élevées. Mon père aime les équipements Hitachi et je sais que la marque véhicule une image de qualité. Nous avons demandé conseil à Moisés Mendes, vendeur chez Moviter, et assisté à une démonstration de la ZX490LCH-6, qui nous a convaincus. Avec sa taille et sa puissance, c'est la pelle idéale pour les travaux que nous menons à la carrière. Elle est rapide, robuste et sobre. »

Miguel utilise également Global e-Service pour suivre les performances de sa pelle : « ConSite est d'une très grande utilité pour nos techniciens qui doivent contrôler la consommation et organiser l'entretien. Mes opérateurs sont ravis du choix que nous avons fait et nous pouvons compter sur la ZX490LCH-6 pour faire le travail. »

ACTUALITÉS



Sécurité pour projets urbains

NCC, une entreprise nordique de travaux spécialisée dans les projets d'infrastructure et de terrassement, a choisi deux pelles sur pneus ZX145W-6. Fournies par le distributeur Hitachi danois H.P. Entreprenørmaskiner A/S, ces deux Zaxis-6 sont affectées à des chantiers de chauffage urbain, d'approvisionnement en eau et d'assainissement.

Récemment, l'entreprise a creusé pendant neuf mois une tranchée de 10 km à travers Copenhague. Pour Kristian Andersen, responsable de la flotte de NCC, les deux nouveaux modèles Hitachi ont largement contribué à la sécurité du chantier.

« Grâce à leur rayon de rotation court, elles restent toujours dans leur périmètre de sécurité, sans perturber le trafic », explique-t-il. « L'espace est limité et nous travaillons à proximité directe des flux de voitures, de cyclistes et de piétons. Les machines doivent par conséquent être compactes, avec une flèche à deux pièces. »

Un autre avantage est la flexibilité des deux pelles sur pneus : « Elles parcourent facilement 100 mètres. Tout va beaucoup plus vite qu'avec des pelles sur chenilles et le pavage est préservé », ajoute-t-il.

Donner **vie** à la construction

Le distributeur Hitachi officiel en Allemagne, Kiesel GmbH, a célébré l'ouverture du Coreum en octobre. Situé à Stockstadt, près de Francfort, ce forum combine trois fonctions : un centre pour les machines de construction et de manutention, un espace dédié à la technologie et à l'innovation et un centre de formation et d'apprentissage.

5500 m² sont réservés à des ateliers, des formations, des conférences, des réunions et des événements, dont un chantier indoor. À l'extérieur, des chantiers de démonstration couvrent 80 000 m². L'année prochaine, l'ensemble recevra un centre de recyclage de 40 000 m².

Hitachi est l'une des nombreuses marques de premier plan à présenter ses produits et solutions à Coreum. Toni Kiesel, associé directeur de Kiesel, explique : « Le but du Coreum est de donner vie à la passion de la construction. Il propose une offre unique de conseils, de formations, d'événements, de produits et de solutions dédiées. Ce « laboratoire d'idées » du secteur doit nous aider, avec nos partenaires, à répondre aux défis de demain. »

L'inauguration du Coreum a coïncidé avec le 60e anniversaire de Kiesel, les noces de diamant des fondateurs Christa et Helmut Kiesel et la remise de 60 nouvelles machines à leurs propriétaires. Environ 2500 visiteurs de 25 pays ont assisté à l'événement, qui s'est tenu sur cinq jours.





Emma Armstrong, directrice d'Armstrongs Aggregates

Hitachi Capital aide une carrière anglaise

Armstrongs Aggregates exploite cinq carrières dans le nord-ouest de l'Angleterre et fournit divers produits à des clients dans tout le pays. Située au Lancashire, l'entreprise familiale Armstrongs Group vend des granulats pour la construction routière et résidentielle, des matériaux pour les défenses côtières, des objets en pierre sur mesure et du béton prêt à l'emploi. Depuis 2014, elle exporte également de la pierre destinée à la Sagrada Familia de Gaudí, à Barcelone.

L'entreprise dispose d'une flotte de 50 pelles Hitachi de 7 à 70 tonnes, travaillant dans des conditions souvent difficiles. Les premières Hitachi sont arrivées en 2015, avec notamment une pelle de 70 tonnes fournie par Hitachi Construction Machinery (UK) (HCMUK).

La directrice Emma Armstrong explique : « Nous cherchons toujours à revendre nos machines. Leur valeur à la revente est donc très importante. Et HCMUK offre un SAV sérieux. »

L'entreprise commande de 10 à 12 machines Hitachi par an en location-vente par l'intermédiaire d'Hitachi Capital. Au fil des ans, elle a établi une relation de travail privilégiée avec tant HCMUK que la société de financement d'Hitachi. « Nous cherchons toujours de nouvelles carrières et agrandissons notre site Amix. Nous continuerons donc à renouveler et à compléter notre parc », ajoute Emma. « Hitachi sera là quand nous aurons besoin d'eux. »

Un distributeur norvégien fête son 90e anniversaire

Nasta AS, distributeur Hitachi officiel en Norvège, fête cette année son 90e anniversaire. En 1929, Søren Røed décide de vendre des produits de Standard Oil dans sa station-service de Nanset. Depuis, l'ancienne station-service, rebaptisée Nanset Standard, est devenue l'un des plus gros fournisseurs d'équipements de construction de Norvège.

En 1939, l'entreprise se lance dans la vente de voitures Austin. Plus tard, Nanset Standard devient concessionnaire de produits agricoles et de machines de construction. Après la Seconde Guerre mondiale, l'activité s'oriente vers les tracteurs Nuffield et, dans les années soixante, l'entreprise devient le concessionnaire de la marque de pelles norvégienne Brøyt, ainsi que de plusieurs autres marques d'équipements.

1982 est une année charnière dans le développement de Nanset Standard, qui obtient la concession exclusive des machines de construction Hitachi pour la Norvège. En 2005, Nanset Standard concentre son activité autour de l'industrie de la construction. Aujourd'hui, Hitachi Construction Machinery (Europe) NV est de loin son principal fournisseur.

En 2011, Nanset Standard devient Nasta AS et inaugure un nouveau siège à Larvik. Huit autres sites en Norvège gèrent les activités de vente, de location et de SAV. L'entreprise emploie 170 personnes et a enregistré en 2018 un CA de 120 millions d'euros.

Pour marquer l'évènement, Nasta a invité 300 salariés et leurs partenaires à l'île de Svalbard en mars 2018 pour fêter cette année anniversaire autour de diverses activités. Le directeur général Tom Johansen commente : « Pendant 36 ans de partenariat, Nasta et Hitachi ont connu le succès en Norvège. Nous devons beaucoup à l'engagement et à la disponibilité des gens de Nasta et à la qualité des machines Hitachi. C'est vraiment une équipe gagnante. Ensemble, nous voulons continuer à proposer à nos précieux clients norvégiens du matériel à la pointe du progrès. »



Nasta est devenu le distributeur officiel de machines Hitachi pour la Norvège en 1982



À la hauteur du terrain

La ZX135USL-6 a été conçue et développée pour répondre aux besoins spécifiques de l'industrie forestière européenne. Fageraas Skogsdrift DA est une des premières entreprises de construction norvégiennes à tester la machine dans son environnement naturel.

L'industrie forestière a besoin de machines spéciales fiables, capables de fonctionner dans les conditions les plus difficiles et sur les sites les plus inaccessibles. Les pelles modifiées à rayon court sont idéales pour réaliser des voies d'accès et mener à bien diverses autres tâches.

La ZX135USL-6 fournie par le distributeur officiel norvégien Nasta à Fageraas Skogsdrift DA en est l'exemple parfait. La pelle forestière reçoit un contrepoids plus lourd pour plus de stabilité, des composants renforcés – comme le train roulant – pour une endurance accrue et une vitre dans le toit de la cabine pour une meilleure visibilité.

La garde au sol a été augmentée pour faciliter les déplacements sur les terrains rugueux et accidentés du district de Hadeland, dans le sud-est de la Norvège. Équipée de dispositifs de sécurité supplémentaires (pare-brise fixe feuilleté et capot avant OPG niveau 2), elle offre une protection accrue à l'opérateur Ole Henrik Fageraas, père du propriétaire de l'entreprise Ståle Fageraas.

L'entreprise Fageraas Skogsdrift a acheté la ZX135USL-6 en

mai 2018 en remplacement de la ZX135USL-5 vieille de trois ans, appartenant à la même famille de machines pour applications spéciales. La pelle moyenne est accompagnée d'un contrat d'entretien de cinq ans ou 6000 heures offert par Nasta. Elle bénéficie en outre de feux additionnels, de joysticks pour la direction à chenilles, d'un système de lubrification central et de chauffages pour le moteur et la cabine.

Solution complète

« Nasta supervise tous nos besoins en entretien et SAV », explique Ståle. « Notre contrat prévoit une solution SAV intégrale, avec des coûts fixes et l'assurance que tous les risques sont couverts. Je suis vraiment content du fantastique support technique que nous recevons, y compris des Pièces d'Origine Hitachi. »

Ancien champion de combiné nordique, Ole Henrik a remporté une médaille de bronze au championnat mondial de ski nordique FIS en 1962 à Zakopane, en Pologne. Depuis, il s'est perfectionné dans l'art d'éviter des obstacles bien différents grâce à la ZX135USL-6.



« C'est une excellente machine qui est parfaitement adaptée à ce terrain complexe », explique Ole Henrik, qui a commencé à travailler dans les forêts avec des chevaux en 1956. « Elle est très maniable grâce à la garde au sol élevée et la bonne visibilité dans la cabine. Son poids réduit la rend idéale sur les sols meubles. »

« La puissance disponible et la précision des commandes hydrauliques sont sans égal pour une machine de cette taille, pour ce type de travail et sur un terrain aussi accidenté. Elle fonctionne à un tout autre niveau qu'une machine standard. »

Le nouveau projet est mené à bien au nom de la Viken Skog SA, la plus grande coopérative forestière de Norvège. Située dans l'est du pays, elle compte environ 10 000 associés, qui possèdent plus de 4,25 millions d'hectares de forêts, soit un quart de la production totale de bois du pays.

Pour ce projet de deux semaines, Fageraas Skogsdrift doit fournir 3000 m³ de bois de pin. Acheminé vers des usines (dont la plus grande est située à Sokna), le bois est préparé pour des projets de construction.

Sur ce site typiquement forestier, Fageraas Skogsdrift, fondée il y a 30 ans à Sokna, utilise la ZX135USL-6 pour deux tâches : débroussailler le terrain après l'abattage des arbres et préparer le sol pour la plantation de nouveaux arbres.

Ståle est très content de la nouvelle venue : « Hitachi est la meilleure solution pour une machine forestière à rayon court. Elle est idéale pour évoluer dans des espaces étroits et éviter des souches d'arbres et des roches en saillie. Nous n'avons pas peur de l'abimer. »



Pour visionner une vidéo de la ZX135USL-6 en Norvège, rendez-vous sur www.youtube.com/user/HitachiConstruction. Pour recevoir une version numérique de *Ground Control* avec les nouvelles vidéos, abonnez-vous en ligne à www.hitachicm.eu/iground-control

Les godets Hitachi et les outils Genuine GET (attaque du sol) sont conçus pour améliorer les performances des machines de construction Hitachi dans de nombreuses conditions de travail différentes. Avec l'achat d'une pelle de taille moyenne ZX250LC-6, une entreprise de construction roumaine récolte les fruits d'un équipement à la pointe du progrès sur un chantier difficile dans le sud du pays.

L'entreprise de construction roumaine SC Agremin Transcom 99 Srl (Agremin) a été fondée par Marcel Pruiu en 2006. Spécialisée à l'origine dans la vente de granulats minéraux, Agremin inclut d'autres activités dans son portefeuille, dont la location de matériel. La carrière de Marcel dans la construction a commencé dix ans plus tôt, en 1995.

Grand amateur, selon ses amis et collègues, de la marque Hitachi, il achète un premier modèle de la marque, une ZX210-3, en 2005. Cette machine continue à rendre de bons et loyaux services. Plus récemment, Marcel a investi dans une nouvelle pelle de taille moyenne ZX250LC-6 pour mener à bien une série de chantiers dans la ville de Pitești. Fournie en octobre 2018 par le distributeur officiel local, Utirom Invest Srl, la machine est équipée d'un godet Hitachi et d'outils GET.

Le premier chantier de la ZX250LC-6 est situé dans la ville de Mioveni, où le constructeur automobile Dacia élargit son site de production. Sur place, la pelle contribue à l'agrandissement du site de 62 hectares, composé principalement d'un hall d'assemblage, d'un centre dédié à la mécanique et aux châssis et d'une unité logistique centrale.

Les travaux ont commencé en septembre et ont pris fin vers la mi-novembre 2018. La ZX250LC-6 est avant tout utilisée pour le terrassement, qui commence par l'extraction minutieuse de la terre végétale. Des tranchées sont creusées à côté du site Dacia existant afin de réaliser les fondations des nouveaux bâtiments. Une grue enfonce avec précaution les structures métalliques après le creusement de chaque tranchée.

Grâce à sa flexibilité, la pelle Zaxis-6 sert également à charger les camions (toutes les 30 minutes en moyenne), à aplanir le sol et

à réaliser les pentes. Les deux plus grands défis du chantier sont l'exiguïté de l'espace dans lequel doit évoluer la ZX250LC-6 et la densité élevée des matières à manipuler. Ces dernières consistent principalement en moellons et autres débris de béton.

Un package parfaitement au point

Le godet et les outils GET Hitachi aident à améliorer le rendement de la ZX250LC-6. « Le godet Hitachi a un volume de 1,53 m³ et je suis impressionné par ses taux de remplissage », confie Marcel. « Par rapport aux producteurs locaux, il est clair que le godet Hitachi offre une qualité supérieure. Sa configuration est parfaitement adaptée aux capacités de la ZX250LC-6 et sa force de cavage ne souffre aucun reproche. »

Les performances des équipements Hitachi ne surprennent pas Marcel, qui connaît l'engagement d'Hitachi en matière de qualité : « Je suis un fan de la marque Hitachi et surtout de ses pelles moyennes. Il y a quelques années, j'ai eu la chance de visiter le site de production à Amsterdam et j'ai été impressionné par la combinaison de productivité et de qualité. »

« Un des aspects les plus positifs quand on possède des machines Hitachi, c'est le package total qu'on reçoit. Je suis très satisfait du godet, des outils GET et de la ZX250LC-6 elle-même. Je tiens à utiliser des pièces Hitachi Genuine Parts pour garantir les performances de la machine, ainsi que le Global e-Service pour surveiller la consommation. J'ai été agréablement surpris par l'utilité de ConSite pour moi, en tant que patron. C'est phénoménal ! »

L'opérateur de la ZX250LC-6, Nica Cornel, pense également que le godet et les outils GET sont des caractéristiques positives de la nouvelle machine : « Pour moi, elle a largement réussi le test ! Le godet est idéal pour notre chantier à Mioveni en raison de sa force d'arrachage et de son niveau de pénétration. C'est très utile quand on manipule des matériaux difficiles. Les dents sont faciles à changer et l'usure est consistante. »

« Je conduis des pelles depuis 32 ans et je dois dire que les pelles Hitachi sont mes favorites. La cabine de la ZX250LC-6 est tellement confortable, c'est comme si j'étais dans une chambre d'hôtel ! La visibilité est excellente et j'ai une bonne vue d'ensemble grâce à des équipements de sécurité comme la caméra. Les pelles Hitachi se démarquent de la concurrence par leur puissance, leur sobriété et leur fiabilité. »



Pour plus d'informations sur Hitachi GET, merci de visiter notre site internet : www.hitachicm.eu



La ZX250LC-6 d'Agremin est un gage de flexibilité sur ce chantier difficile



Prêt au décollage

Satisfaite de ses machines Hitachi au cours de ces trois dernières décennies, une entreprise de construction portugaise a investi dans une nouvelle pelle de taille moyenne ZX300LCN-6 pour un important projet à l'aéroport de Porto.

Du haut de ses 70 années, Construções Gabriel A.S. Couto S.A. (Gabriel Couto) jouit d'une excellente réputation dans le secteur portugais du BTP. Impliquée dans des chantiers majeurs depuis 1948, l'entreprise a mené à bien des chantiers de grande envergure pour divers services de l'État.

Récemment, l'entreprise familiale a diversifié son activité, notamment dans la construction résidentielle et infrastructurelle. Le directeur Tiago Couto entend bien poursuivre l'œuvre de son grand-père, commencée il y a soixante-dix ans. Son père est également le président de l'entreprise, située à Vila Nova de Famalicão, dans le district de Braga.

« Nous avons réussi à élargir notre réputation au-delà des frontières portugaises », explique Tiago. « Actuellement, nous participons à la construction d'un nouvel aéroport pour un centre de GNL dans la province de Cabo Delgado, au Mozambique. »

Outre son tout premier projet à Dakar (Sénégal), l'entreprise a aussi décroché des contrats en Zambie, au Cap Vert et en Angola. Elle s'est même vue confier la construction de deux autoroutes de 84 km au Honduras.

Une activité intensive

Gabriel Couto a récemment entamé la construction d'une nouvelle voie de circulation et de nouveaux points d'accès à l'aéroport de Porto, au nord du Portugal. Au moment de la visite de *Ground Control*, les travaux avaient débuté depuis deux mois. Le chantier devrait se terminer en mars 2020.

Il y a vingt ans, Gabriel Couto avait déjà participé au développement de la seule voie de circulation de l'aéroport. Depuis ces vingt dernières années, celui-ci est devenu le deuxième aéroport du pays.

Le nouveau chantier comporte deux phases. La première consiste



« Les pelles Hitachi offrent tout simplement le meilleur rendement et le plus haut niveau de fiabilité »

Tiago Couto,
Directeur, Construções Gabriel A.S.
Couto S.A.



à extraire et à déplacer la terre dans la zone où une extension du tunnel sous la piste est prévue. D'autres itinéraires doivent également être modifiés sans perturber la marche normale des opérations.

Au cours de la deuxième phase, Gabriel Couto interviendra en surface, où toute la voie de circulation sera reliée à la piste et à d'autres infrastructures. À l'issue de ce chantier, la voie de circulation pourra transférer 32 avions par heure, soit douze de plus que la cadence actuelle.

Pour faciliter le travail sur ce chantier de 250 000 m², Gabriel Couto a investi dans une pelle de taille moyenne ZX300LCN-6. La machine a été remise en octobre 2018 par le distributeur Hitachi local officiel Moviter et vient épauler une ZX850-3, une autre pelle Hitachi, propriété de longue date de Gabriel Couto.

La nouvelle machine est affectée aux activités de terrassement et d'égalisation en hauteur, la ZX850-3 étant réservée au chargement d'un camion benne toutes les cinq minutes.

La pelle moyenne ZX300LCN-6 n'a pas été le seul achat Hitachi de Gabriel Couto en automne dernier. Moviter a également fourni une pelle sur pneus ZX170W-6 pour un autre projet à proximité. Le parc de l'entreprise compte actuellement 20 modèles Hitachi, dont la fiabilité ne fait plus aucun doute à Tiago : « Nous avons acheté notre première Hitachi (une pelle de 30 tonnes) il y a 28 ans et elle a continué à fonctionner à plein rendement pendant plus de 20 ans. »

« Cette année, nous devons élargir la flotte pour mener à bien cet important projet. J'ai donc cherché le meilleur package que Moviter pouvait me donner, les machines Hitachi ayant joué un rôle important dans ma décision. Le matériel doit être impeccable et nous aider à améliorer nos performances. Son rôle est essentiel car, au final, nous devons répondre aux attentes de nos clients. »

« Je connais Moviter depuis longtemps et nous leur avons acheté plusieurs machines. C'est un partenaire solide avec lequel nous entretenons d'excellentes relations. Moviter a accompagné la croissance de notre activité et nous avons appris à apprécier le haut niveau de qualité des machines Hitachi. »

Retours positifs

Fort de l'assistance sans faille de Moviter et des performances élevées de la ZX300LCN-6, Tiago n'hésite pas à confirmer ce partenariat productif : « J'espère effectuer d'autres investissements, notamment en Afrique, où nous élargissons notre flotte. Je me suis toujours efforcé d'utiliser des machines Hitachi, surtout à l'étranger, parce que nous dépendons de leur fiabilité, de leur endurance et de leur sobriété. »

« La valeur à la revente reste élevée, ce qui permet de maîtriser les coûts de fonctionnement. L'entretien est un autre aspect très positif de la ZX300LCN-6. Je sais que la machine continuera à fonctionner à un niveau élevé. Les retours positifs de mes opérateurs et des équipes de mécaniciens le confirment. »

« À chaque nouvelle machine Hitachi, la consommation est en baisse et les moteurs sont plus efficaces que jamais. Par rapport à la concurrence, les pelles Hitachi offrent tout simplement le meilleur rendement et le plus haut niveau de fiabilité. »



Pour visionner une vidéo de la ZX300LCN-6, rendez-vous sur www.youtube.com/user/HitachiConstruction. Pour recevoir une version numérique de *Ground Control* avec de nouvelles vidéos, inscrivez-vous en ligne à www.hitachicm.eu/iground-control



Hitachi toujours !

Pour la Graham Farrans Joint Venture (GFJV), RB McGeary Contracts est d'une aide précieuse sur un important chantier routier en Irlande du Nord. L'entreprise dispose d'une flotte de machines Hitachi pour des opérations spécialisées et complexes dans le cadre de la rénovation de l'A6.

Le projet de doublement de l'A6 prévoit la remise aux normes de 14,7 km du corridor nord-ouest entre la M22 à Randalstown et le rond-point de Castledawson. 18 000 véhicules empruntent chaque jour cette route, souvent congestionnée aux heures de pointe.

En 2016, GFJV a remporté le contrat pour la construction d'une voie rapide moderne. Les travaux ont commencé en 2017. Le projet, prévu pour 2021, améliorera le potentiel social et économique à long terme de cette région au nord du Lough Neagh.

L'investissement de 180 millions d'euros renforcera les liens entre les deux grandes villes d'Irlande du Nord, Belfast et Derry/Londonderry. Il raccourcira également les trajets et améliorera la sécurité routière locale.

Les principaux travaux portent sur le terrassement, le drainage et les canalisations pour les cours d'eau existants, les mesures d'atténuation environnementale, la construction de la nouvelle voie rapide et des nombreux ponts, canalisations et autres passages souterrains et les travaux de remise en état pour les propriétaires.

Le tracé de la nouvelle A6 contourne le sud du Lough Beg, un important habitat naturel pour oiseaux protégé par l'UE. Aucun développement ne doit nuire à cette zone, qui accueille 46 000 oiseaux de marais pendant l'hiver. Parmi eux, un certain nombre de cygnes chanteurs qui viennent d'Islande pour hiberner dans les marais du Lough Beg.

Une zone à l'ouest de la rivière Moyola, entre l'itinéraire de contournement du village de Toome et la Deerpark Road, a été



Robin Kirkpatrick (à gauche) et Ronnie McGeary

désignée « zone de travail restreinte ». Chaque année, d'octobre à mars, aucune activité ne peut être entreprise dans la zone de marais restreinte où séjournent les cygnes chanteurs.

Sécurité et fiabilité

GFJV a choisi RB McGeary Contracts pour les raccordements (téléphone, électricité, eau) du programme de doublement de l'A6. « Nous faisons appel à RB McGeary Contracts pour leurs compétences et leur bonne gestion de la sécurité », explique Robin Kirkpatrick, responsable santé et sécurité.

« De plus, ils ont une flotte de machines Hitachi neuves et bien entretenues. Nous privilégions la sécurité car nous travaillons près de piétons. Une gestion intégrale des équipements est donc

essentielle pour garantir leur sécurité. »

La sécurité est aussi une priorité du propriétaire de RB McGeary Contracts, Ronnie McGeary. « Notre travail suppose des risques, mais nous suivons des procédures strictes et utilisons des machines Hitachi à rayon court. Elles sont très précises et ont, par exemple, des capteurs de mouvements, des gyrophares et des clapets de fermeture automatiques, contribuant à notre bilan sécurité. »

Située à Donaghmore et employant 14 salariés, l'entreprise RB McGeary Contracts dispose de 12 machines Hitachi : deux ZX33U-5, deux ZX38U-5, deux ZX65USB-5, une ZX130LCN-6, trois ZX135US-6, une ZX210LC-6 et une ZX225USLC-6.

« Le prix du diesel nous oriente de plus en plus vers des machines sobres et compactes », explique Ronnie. « La ZX33U-5 et la ZX38U-5 sont parfaites pour nos travaux. Elles creusent à une profondeur idéale et se transportent facilement sur notre camion de 7,5 tonnes. »

« Ces mini-pelles abattent en moyenne 1000 à 1200 heures de travail par an. J'aime aussi la ZX65USB-5 à cause de sa puissance, de sa portée et de sa flexibilité, en combinaison avec les godets et les marteaux standard que nous utilisons. »

Rapport qualité/prix

Les pelles de taille moyenne de l'entreprise travaillent en moyenne 1500 à 2000 heures par an et la dernière machine vendue totalisait près de 5000 heures. « En général, nous remplaçons nos machines tous les trois ans, soit trois ou quatre machines par an. Nous profitons de leur excellente valeur à la revente. »

« Ma machine favorite est la ZX210LC-6, qui est très douce et particulièrement adaptée aux travaux de profilage et de finition. Ce modèle et les mini-pelles sont ce qui se fait de mieux en termes de rapport qualité/prix. »

Résolument « monomarque », Ronnie apprécie l'honnêteté et le respect dont Hitachi fait preuve. « La marque Hitachi est synonyme de fiabilité », ajoute-t-il. « Ils ne snobent pas les petits clients comme nous – ce qui est important dans un petit pays comme l'Irlande du Nord ! »

Ronnie connaît l'importance d'un entretien de routine et d'un SAV de haute qualité. « Nous avons connu très peu d'immobilisations avec les machines Hitachi. En cas de panne, notre sous-distributeur Hitachi local, TBF Thompson, est toujours disponible. Ils nous envoient un mécanicien dans l'heure suivant notre premier appel. Je peux joindre le responsable SAV Mark Bennett entre 6 heures 30 du matin et 11 heures du soir – ça fait une énorme différence ! »

L'opérateur de la ZX130LCN-6 sur le chantier de l'A6, Seamus Loughran, travaille avec des pelles Hitachi et avec RB McGeary Contracts depuis quatre ans. « C'est une machine confortable et solide, très efficace dans les espaces réduits. Elle est aussi incroyablement précise, douce et maniable – elle me facilite vraiment le travail ! »

« De plus, TBF Thompson offre un SAV de première classe. Ils anticipent parfaitement les entretiens et les attentes que nous avons. Les pelles Hitachi évoluent à un autre niveau, au-delà des autres marques que j'ai connues. La fiabilité est un autre point important. Je pourrais les conduire le reste de ma vie ! »



Pour visionner une vidéo de la flotte de RB McGeary Contracts, rendez-vous sur www.youtube.com/user/HitachiConstruction. Pour recevoir une version numérique de *Ground Control* avec de nouvelles vidéos, inscrivez-vous en ligne à www.hitachicm.eu/iground-control



Rêve et réalité

En Norvège, *Ground Control* rencontre Wiggo Rønningen, entrepreneur et grand amateur d'Hitachi. Nous cherchons ce qui anime sa vie professionnelle et découvrons comment il a réalisé ses rêves avec l'aide du distributeur Hitachi local, Nasta.



Wiggo Rønningen est né à Osen, à environ 100 km de la frontière suédoise, au nord-ouest d'Oslo. Doté d'un grand sens pratique, il travaille pendant ses vacances scolaires à la carrière locale, où il essaie plusieurs machines. C'est le coup de foudre ! À 18 ans, il travaille à plein temps sur le même site et, un an plus tard, il y est nommé « dynamiteur ».

« Avec une telle carrière scolaire, je ne pense pas que l'école soit le plus important dans la vie », admet-il. « Même des « laissés pour compte » comme moi peuvent réussir et réaliser leurs rêves. »

« Mon ambition était d'avoir ma propre entreprise pour que je puisse acheter les machines que j'essayais dans la carrière. J'ai tellement d'idées et de projets pour construire ou améliorer des choses. Je dois toujours avoir quelque chose à faire. »

Ses derniers projets près d'Osen incluent la conversion d'une ancienne école et de la maison du directeur de l'école en, respectivement, un restaurant et un hébergement pour visiteurs, ainsi que la transformation d'une ferme avec une grange et des toilettes extérieures en gîte de tourisme.

Les débuts

« J'ai commencé à plein temps dans le matériel de construction à Oslo en 1981, mais les forêts me manquaient et je suis retourné chez moi », explique Wiggo. En tant que propriétaire et opérateur d'un seul bulldozer, c'était, en 1983, le moment de créer sa propre entreprise.

Il travaille seul lorsque son frère Geir Arne rejoint Wiggo Rønningen Maskin AS trois ans plus tard. L'entreprise grandit, les projets se multiplient et le personnel augmente.

La première pelle est achetée en 1985 et la première Hitachi est achetée un peu par hasard, explique Wiggo : « Ma femme Elin préférait l'orange au jaune. Je n'avais donc rien à dire ! Maintenant, même mon petit-fils de trois ans adore les machines orange. »

Depuis, sa fidélité et sa passion pour les machines de construction Hitachi ne l'ont plus jamais pris en défaut. En 2003, il achète une pelle de taille moyenne ZX210, son premier modèle Zaxis de Nasta (à l'époque Nanset Standard).

« J'ai encore la ZX210, bien qu'elle ait pris sa retraite il y a quelques années avec 10 000 heures de service », confie Wiggo. « Elle travaille encore dans notre carrière avec la chargeuse sur pneus ZW220 et je la ménage comme si c'était une retraitée. »

Wiggo Rønningen Maskin atteint son point culminant en 2012 avec 20 salariés, mais les tracasseries administratives l'amènent à changer de fusil d'épaule. « J'ai alors décidé de réduire mon activité », explique Wiggo. Il occupe à présent une équipe de six personnes, dont Elin et un travailleur saisonnier. « Ce sont des gens qui travaillent avec moi depuis des années. Ils sont responsables et prennent soin de leurs machines. Ils sont aussi très loyaux et travaillent bien ensemble. »

Les principales activités de l'entreprise se situent dans le terrassement et le déblayage, les matières pour la maçonnerie et la production de béton, le forage et l'abattage, le transport, la construction routière et le déneigement.

Wiggo possède d'autres intérêts commerciaux, dont une participation dans le centre de ski de Furutangen et un droit de copropriété dans une entreprise fabriquant et vendant des maisons de vacances en bois.

Wiggo Rønningen Maskin est responsable du terrassement, des fondations et de la viabilisation des cabanes, dont plus de 600 ont déjà été construites. Les activités dépendent de la saison ; en été, les opérateurs creusent les emplacements et les fondations pour les cabanes. Quand il fait plus froid, ils se concentrent sur le réseau routier et les autres infrastructures du paysage couvert de forêts.



La carrière offre une source précieuse de gabbro, une roche commune dans cette partie du pays. Les matières sont abattues, extraites, concassées et criblées pour être utilisées dans les projets de Wiggo Rønningen Maskin.

« C'est un travail ininterrompu pendant toute l'année », explique Wiggo. « L'équipe travaille en moyenne huit heures par jour, suivant le type de projet. Il y a beaucoup de demande et je n'ai jamais autant travaillé que maintenant. Mes seules vacances, c'est quand je vais chasser l'élan près de chez moi pendant une semaine, une fois par an. Mais même sur ça, j'ai dû faire l'impasse en 2018 ! »

Outre les anciennes machines de la carrière, l'entreprise possède une mini-pelle ZX25 et des pelles moyennes ZX160LC-5, ZX210LC-3, ZX210LC-5, ZX210LC-6, ZX280LC-3 et ZX300LC-6. « L'année dernière, j'ai dit à Elin que j'allais arrêter d'acheter des machines, mais ces douze derniers mois, je n'ai jamais passé autant de temps à en acheter et revendre – c'est une de mes passions ! »

Les ZX160LC-5, ZX210LC-6 et ZX300LC-6 sont couvertes par la garantie étendue et les contrats SAV de Nasta. Le mécanicien

« J'ai toujours essayé d'être un vrai ambassadeur pour Hitachi. Tout est une question de confiance »

Wiggo Rønningen,
propriétaire,
Wiggo Rønningen Maskin AS



itinérant local du distributeur, Arne Kristian Dahli (opérant depuis Løten), s'occupe de l'entretien et du SAV de ces machines. « Il est rapide et efficace, et un appel téléphonique suffit », déclare Wiggo.

Battre pavillon Hitachi

Sa passion pour Hitachi a commencé chez le distributeur Hitachi local : « Ce n'est jamais l'affaire d'une seule personne, mais de toute une organisation. Je sais que le partenariat Hitachi/Nasta fonctionne – et c'est tout ce qui m'importe ! »

« J'ai essayé d'autres distributeurs et fabricants, mais je suis toujours revenu à Hitachi et Nasta. Je n'ai jamais eu de problèmes avec les machines ou le SAV. Même pas une heure d'immobilisation sur toutes les années passées. »

« Ma machine favorite était la ZX210LC-6 à cause de sa flexibilité. Maintenant, c'est la ZX300LC-6 à cause de sa capacité de production. Je suis en tout cas un bon vendeur pour Nasta. Et j'ai toujours essayé d'être un vrai ambassadeur pour Hitachi. Tout est une question de confiance. »

« J'ai acheté la première Hitachi de la région et, maintenant, je vois

combien il y a de Zaxis. J'ai conseillé d'autres entrepreneurs et les ai même accompagnés pour acheter des machines d'occasion. »

Wiggo est conscient de l'importance d'un bon relationnel : « J'achète toujours des machines de haute qualité, mais elles doivent être en rapport avec le SAV que nous recevons – c'est le package qui compte. »

« Le siège de Nasta à Larvik me paraissait très loin (plus de 350 km d'Osen) quand j'y suis allé la première fois, mais dès le début, le courant est passé. Je m'y suis très vite senti à l'aise et, maintenant, je connais leur numéro de téléphone par cœur. »

Plus qu'un travail

Comme beaucoup de sous-traitants norvégiens, Wiggo est à la fois opérateur et propriétaire de ses machines Hitachi. En tant que propriétaire, il apprécie surtout la stabilité, la fiabilité et le confort de l'opérateur.

En tant qu'opérateur, il déclare aimer « la précision des commandes hydrauliques des pelles Hitachi, mon type favori de machines. Ces dernières années, la plus grande évolution se situe au niveau du confort. »

« La cabine est bien insonorisée et le panneau de commande est facile à utiliser. La gamme Zaxis est attrayante et offre plusieurs fonctions. J'aime beaucoup être assis dans une machine et travailler sur un chantier intensif et fréquenté. »

Son expérience est révélatrice de ses sentiments envers la marque Hitachi. « Elle me tient à cœur, confie-t-il, parce que ce n'est pas seulement mon travail, c'est aussi mon passe-temps. Le nom Hitachi a germé dans ma tête et même quand j'achète un outil électrique, je reste fidèle à la marque. »

Wiggo apprécie manifestement le support et le service qu'il reçoit de Hitachi et de Nasta et est fier que son entreprise soit associée à la marque. « Elle offre une forte combinaison de créativité et d'excellence au service de la stabilité et de la fiabilité. »

« J'ai rarement affaire à Nasta parce que les engins fonctionnent toujours. C'est ce que j'aime avec les machines Hitachi, le support technique peut se faire au téléphone ! »

La carte de visite de Wiggo arbore l'image de deux pelles orange directement reconnaissables et, au centre de son bureau personnel, il a réalisé une dalle sur laquelle figure le contour de deux pelles Hitachi. Elle lui rappelle chaque jour sa fidélité au constructeur et le rôle clé que jouent les machines Hitachi dans son activité.



Pour visionner une vidéo de la flotte de Wiggo Rønningen Maskin, rendez-vous sur www.youtube.com/user/HitachiConstruction. Pour recevoir une version numérique de *Ground Control* avec les nouvelles vidéos, abonnez-vous en ligne à www.hitachim.eu/iground-control

Partenariat productif

Sur les rives de la majestueuse rivière Argeș, dans le sud de la Roumanie, un fournisseur de granulats de haute qualité utilise une pelle de taille moyenne ZX300LC-6 pour une productivité maximale.



Les agrégats sont continuellement reconstitués par le fleuve Argeș

Descendant des montagnes Făgăras dans le nord, communément appelées les Alpes de Transylvanie, la rivière Argeș traverse pendant 350 kilomètres le paysage roumain. Elle se jette dans le célèbre Danube, qui arrose la ville de Sulina avant de se jeter dans la Mer noire. Son lit transporte des sédiments riches en minéraux venant des montagnes.

Une des entreprises exploitant cette ressource naturelle est NBG Srl (NBG), membre du groupe NBG. Fondée en 1991, l'entreprise a rapidement étendu son champ d'activités à la construction routière, aux travaux publics et aux granulats. NBG, situé près de la ville de Bolintin-Vale (à environ 30 km à l'ouest de Bucarest), collecte du sable pour la production de béton sur les rives de l'Argeș.

Une nouvelle pelle de taille moyenne ZX300LC-6 a été affectée

par NBG au site de 150 hectares, qui connaît une forte activité. Fournie en octobre 2018 par le distributeur officiel local en Roumanie, Utirom Invest Srl (Utirom), elle accompagne une pelle ZX250LC-3 achetée en juin 2017. Les deux travaillent d'arrache-pied pour satisfaire à la demande. En raison de la nature spécialisée du travail, NBG a dû obtenir un permis spécial des autorités locales avant de commencer.

« Les granulats extraits de la rivière sont utilisés par des entreprises locales et des centres de production de béton près de Bucarest », explique le responsable du matériel chez NBG, Razvan Vișan. « Le projet a débuté en août 2018, mais sans date limite, puisque la rivière achemine continuellement des granulats. Nous avons choisi la ZX300LC-6 parce que nous avons besoin d'une machine



« C'est une machine de luxe, en termes de niveaux de confort à l'intérieur de la cabine, par exemple l'air conditionné et le siège chauffant »

Marin Florinel,
opérateur, NBG Srl



solide avec une garde au sol élevée, capable d'augmenter la productivité. »

Sur place, les deux pelles moyennes Hitachi draguent et empilent les matières du lit de la rivière, souvent à tour de rôle. Au moment de la visite de *Ground Control*, c'était la ZX300LC-6 qui menait les opérations. Posée dans les bas-fonds de l'Argeș, la pelle de taille moyenne collecte en permanence des volumes élevés de granulats pour satisfaire à la demande.

La ZX300LC-6 quitte ensuite la rivière pour charger les camions externes, qui évacuent les granulats. Chaque jour, plus de 1900 tonnes de matériel sont extraites du site. Sa robustesse fait de la ZX300LC-6 l'engin idéal pour ce type de travail. Ses trois guides-chenilles protègent les maillons des dégâts éventuels causés par l'eau et améliorent la longévité de la machine. L'épais capot du moteur de déplacement protège également la pelle contre les détériorations.

Puissante et économique

Razvan est très satisfait des performances des deux machines Hitachi : « Les pelles moyennes sont très à l'aise dans la rivière qui, avant de geler entièrement, peut atteindre des températures de -3 °C pendant l'hiver. Elles forment un duo très productif et font du très bon travail. J'ai travaillé avec d'autres marques dans le passé, mais les machines Hitachi sont vraiment faciles à entretenir, consomment peu et sont incroyablement durantes. »

« Avec l'arrivée de la ZX300LC-6, nos opérateurs ont remarqué une différence positive en termes de qualité générale. En fait, j'ai été convaincu d'investir dans la nouvelle machine en raison de nos excellents contacts avec Utirom. La fiabilité de la ZX250LC-3 a également contribué à la décision. Elle totalise aujourd'hui plus de 11 000 heures de service productives. »

« Pour l'entretien, je tiens à utiliser des Pièces d'Origine Hitachi et à faire l'entretien moi-même, mais Utirom est très réactif quand j'ai besoin d'eux. Nous avons un très bon contact et ils font tout pour m'aider. ConSite m'aide aussi à surveiller la consommation, un aspect essentiel dans notre secteur. »

Convaincu par le niveau de performances de ses machines Hitachi, NBG a acheté deux autres machines : une mini-pelle ZX33U-5 et une pelle compacte ZX85USB-5, toutes deux remises en 2018. « Hitachi fabrique les meilleures pelles », conclut Razvan. « Elles sont plus puissantes et offrent le meilleur rapport qualité/prix pour une entreprise comme la nôtre. »

L'opérateur Marin Florinel ne trouve aucun défaut à la ZX300LC-6 : « Cette pelle est idéale pour le type de travaux que je fais ici dans l'Argeș et elle est tout à fait capable de manipuler les matières extraites. C'est indiscutablement une machine luxueuse en termes de confort, comme par exemple la climatisation et le siège chauffant. La pelle est facile à manier et j'adore travailler avec les commandes intuitives et tombant sous la main. »



Pour visionner une vidéo de la ZX300LC-6 en Roumanie, rendez-vous sur www.youtube.com/user/HitachiConstruction. Pour recevoir une version numérique de *Ground Control* avec les nouvelles vidéos, abonnez-vous en ligne à www.hitachicm.eu/iground-control



Le meilleur du secteur

Destination touristique populaire, plaque tournante gastronomique, vignobles renommés, la Toscane compte également une entreprise qui a contribué à faire connaître le terroir du Chianti. *Ground Control* a rencontré la famille Fronti, propriétaire d'Agrichianti et d'une flotte de machines de construction Hitachi, pionnière du développement du célèbre paysage toscan à travers trois générations.

Les pittoresques collines de la région du Chianti se situent au cœur de la Toscane. Entre les villes de Florence et de Sienne se trouve Radda in Chianti (Radda), une cité médiévale entourée d'épaisses murailles. Témoin d'un passé turbulent, Radda était le chef-lieu de la Ligue du Chianti, fondée par Florence au 13e siècle pour se protéger de Sienne.

Aujourd'hui, la ville est devenue le centre du terroir du Chianti Classico, l'endroit idéal pour explorer les célèbres caveaux, vignobles et oliveraies de la région. Agrichianti, avec en toile de fond l'éternel paysage toscan, est spécialisée dans le terrassement et l'aménagement de paysages, ainsi que dans la préparation de sols pour les vignobles et les vignes.

L'entreprise a été créée en 1959 par Bruno Fronti, qui avait deux fils, Fabio et Stefano. Passionné de machines, Bruno avait l'esprit

pionnier, achetant sa première pelle mécanique dès 1975.

Fin des années 80, Bruno s'est retiré des affaires quotidiennes au profit de ses fils Fabio et Stefano. Devenus directeurs, ils se partagent l'entreprise (bien que Stefano ait cédé 25 % à son fils Nicola).

Les deux frères ont toujours travaillé ensemble autour de Radda. Pratiques, ils aimaient surtout conduire les machines de leur père. Au fil du temps, leur rôle au sein de l'entreprise a changé et le nombre de salariés a augmenté. Fabio s'occupe des contrats avec les clients ainsi que des finances et de l'administration, Stefano consacrant la majorité de son temps aux divers chantiers.

« Mes premiers souvenirs professionnels datent de mes 12 ans, quand j'apprenais à conduire un tracteur », se remémore Fabio.
« Les premières 20 années de travail étaient dures. Le travail était



Valerio fait partie de la nouvelle génération d'Agrichianti

ardu et peu gratifiant. Cette éducation nous a rendus plus forts et nous a valu de réussir. »

Pour Agrichianti, le vent a tourné quand la Communauté européenne a décidé de financer la conversion des terres en vignobles dans les années 70. Au cours des dix années suivantes, l'industrie vinicole a connu une profonde mutation. Les « grandes marques » qui ont alors émergé ont réussi à donner au vin un statut à part entière, apprécié et valorisé, plutôt que celui d'une simple boisson d'accompagnement.

Ce changement de paradigme a permis à Agrichianti d'étendre son activité, de s'améliorer et de suivre le rythme de la demande de Chianti Classico. « Voir le paysage et se dire que notre entreprise a joué un rôle important dans son aménagement nous remplit de joie », confie Fabio. « Comme mon père, je suis passionné de machines et d'agriculture. J'adore rénover des sites pour les rendre aussi naturels que possible. »

« Je suis très fier de ma famille et de la façon dont la situation s'est améliorée. Nous travaillons avec honnêteté, ensemble et de façon complémentaire. Nous n'avons pas peur de nous salir les mains et continuons à imaginer de nouvelles solutions. »

Stefano s'est lancé dans l'entreprise de son père à 14 ans en conduisant des machines. « Depuis, l'évolution des techniques a totalement changé la donne », explique-t-il. « Nos pelles Zaxis sont tellement rapides et précises... Je passe plus de temps avec nos équipements Hitachi qu'à la maison ! »

Agrichianti achète des pelles Hitachi auprès du distributeur italien SCAI depuis l'arrivée d'une ZX210 en 2004. Pourtant, les deux entreprises se connaissent depuis 1991, quand Giancarlo Pais a rejoint l'équipe commerciale de SCAI.

Le nombre de pelles d'Agrichianti n'a cessé de croître avec le succès de l'activité. La famille utilise les machines sur une durée de plus de cinq ans grâce à un entretien suivi et un programme de SAV.

La flotte actuelle de 14 machines Hitachi comporte les mini-pelles ZX33U-5 et ZX65USB-5 et les pelles moyennes ZX85USB-3, ZX130-6, ZX160LC-5, ZX210LCN-5 (3x), ZX210LCN-6, ZX240LCN-3 (2x), ZX240LCN-5 (2x) et ZX300LCN-6.

Génération suivante

Agrichianti compte 18 salariés et la nouvelle génération, sous la direction des pères respectifs, est prête à prendre la relève. La participation de Nicola, épaulé par Valerio, le fils de Fabio, dans le capital de l'entreprise reflète l'implication familiale.

Agrichianti a bouclé la boucle avec deux autres exploitations familiales. La fille aînée de Fabio, Angela, gère une compagnie viticole, Istine, qui emploie quatre personnes, et l'entreprise Agriservice Chianti gère des vignobles, taille des vignes et récolte des raisins. Son équipe de 40 travailleurs saisonniers travaille en étroite collaboration avec Istine.

S'il aime conduire les machines, Nicola est également responsable de toutes les questions techniques. « J'ai beaucoup appris de mon grand-père et ai commencé à travailler avec lui en 1989 », explique-t-il. « Aujourd'hui, je suis impliqué dans tous les aspects de l'activité, de la conduite des camions aux finances, en passant par l'administration. J'adore travailler avec mon père, mon oncle et mes cousins. Nous sommes une grande famille heureuse. »

Valerio est également tombé dans la marmite et apprend le métier auprès de son père. Il travaille aux bureaux et aide à l'administration, à l'informatique et à la préparation des contrats. Il conduit également un tracteur équipé d'une planteuse de pieds de vigne et est spécialisé dans le drainage.

Il se rappelle avoir creusé son premier trou avec une machine à l'âge de cinq ans. « Le lendemain, un sanglier était tombé dedans ! », se rappelle-t-il. « Diplômé d'agronomie, j'ai commencé à travailler officiellement pour l'entreprise en 2012. »

« Nous travaillons en étroite collaboration avec une université à Florence et avec des établissements secondaires locaux. Les étudiants viennent pour des recherches ou pour de l'expérience et partagent leurs résultats avec nous. Nous aimons nous entraider. »

La spécialité d'Agrichianti est la préparation de terres pour la plantation de pieds de vigne et l'installation de systèmes de drainage, qui consistent à creuser des tranchées de 1,2 m de profondeur, à poser des tuyaux d'évacuation et à recouvrir le tout de pierres et de terre. Au même moment, une autre machine creuse le sol sur chaque site et extrait les grosses pierres à l'aide d'un godet spécial.

« L'aménagement de paysages et la préparation de sols pour les compagnies viticoles ont fait notre réputation », explique Nicola. « Nous construisons également les celliers et réutilisons la pierre authentique locale pour aménager les murs et les sentiers et redonner au paysage son charme unique. »

Depuis Radda, Agrichianti se concentre sur les fameux terroirs du Chianti Classico. « Les grands établissements vinicoles veulent investir dans leurs infrastructures et leurs vignobles », ajoute Nicola. « Ils attendent de nous du travail de haute qualité car leurs clients veulent déguster des vins exceptionnels avec en toile de fond un paysage extraordinaire. »

L'entreprise travaille en général sur 20 sites différents et affecte en moyenne trois machines à chaque projet. La période la plus chargée se situe généralement entre février et juillet.

En conclusion

Avec autant de projets, de sites et de machines à gérer, la fiabilité des fournisseurs est essentielle pour répondre aux besoins. « Il y a trois raisons pour lesquelles nous achetons des pelles Hitachi : nous aimons les machines, nous avons de bons contacts avec SCAI et nous bénéficions d'un excellent support », conclut Fabio.



« Nous avons acheté notre première Hitachi pour la qualité de la marque et de la machine. Les pelles Hitachi sont les plus rapides et les plus précises pour notre activité et nous pensons que les mini-pelles Zaxis-5 sont nos meilleures machines. »

« Nous avons confiance en Giancarlo et notre relation perdure pendant toute l'année, pas uniquement au moment de l'achat. Il a donné des modèles réduits quand nos enfants étaient encore petits et il partage sincèrement notre joie à la réception de chaque nouvelle machine. »

« Nous avons essayé d'autres pelles et distributeurs, mais nous sommes toujours revenus à Hitachi et SCAI. Dès le début, SCAI a été à notre écoute. Beaucoup de nos contrats ont été signés directement avec la famille Cesaretti, propriétaire de SCAI. C'est un fort gage de confiance. »

« La fiabilité des machines est vitale, surtout dans l'environnement

dans lequel nous travaillons. Le SAV des nouvelles machines et le support technique de SCAI sont sans égal. Nous entretenons aussi d'excellents contacts, professionnels et personnels, avec leurs techniciens. Les machines Hitachi sont parfaites pour notre travail, mais dans une activité de niche comme la nôtre, le plus important est le service. »



Pour visionner une vidéo de la flotte Hitachi d'Agrichianti en Italie, rendez-vous sur www.youtube.com/user/HitachiConstruction. Pour recevoir une version numérique de *Ground Control* avec les nouvelles vidéos, abonnez-vous en ligne à www.hitachicm.eu/iground-control



En trente ans, Shannon Valley est devenue l'une des plus grandes entreprises de construction d'Irlande. Son parc de machines Hitachi s'est élargi au même rythme que la croissance de son activité.

Avec 360,5 km, le fleuve Shannon est le plus long d'Irlande. Ce n'est pas un hasard s'il a inspiré le nom de l'une des plus grandes entreprises de construction du pays. Shannon Valley est en effet originaire de Drumshanbo, dans le comté de Leitrim, proche de l'endroit où la rivière se jette dans le Lough Allen.

L'entreprise a été fondée en 1991 par Michael English et a célébré ses 25 ans d'existence en 2016. À la tête des 400 salariés se trouvent les trois fils et partenaires à part entière de Michael : Mick, David et Dermot. Avec jusqu'à 40 projets en cours autour de Dublin et aux alentours, Mick et Dermot se partagent la gestion des chantiers tandis que David s'occupe de l'entretien des machines.

Le siège se situe dans le Shannon Valley Centre à Donabate, dans le comté de Dublin, construit en 2005. Particulièrement spacieux, le terrain, l'atelier, l'entrepôt et les bureaux bourdonnent d'activité. Ces infrastructures techniques servent notamment à l'entretien et à la réparation du matériel.

L'entreprise offre divers services, allant de la démolition au drainage en passant par la construction routière et les travaux de terrassement. Des services de location, de transport et d'exploitation de carrières sont également proposés.

« Malgré la crise financière, notre carnet de commandes n'a pas désempli jusqu'en 2010. Puis, le secteur de la construction s'est effondré, nous laissant pratiquement sans travail pendant deux ans », explique David. « Nous n'avions d'autre choix que de travailler pendant trois ans en Pologne, où nous avons effectué d'importants travaux de terrassement et transporté des matériaux pour la construction d'une autoroute et de routes secondaires. »

« Heureusement, la situation s'est améliorée et nous travaillons ici à temps plein. Dublin est en plein boom et d'autres chantiers sont en cours dans le sud du pays. »

Les travaux de terrassement pour la rénovation de la M50 (la rocade autour de Dublin) figurent parmi les grands chantiers menés à bien par Shannon Valley. Ce projet représentait un



investissement d'un milliard d'euros sur quatre ans, l'un des plus grands chantiers de construction routière de l'histoire d'Irlande.

Pour gérer efficacement autant de chantiers majeurs, Shannon Valley dispose d'une importante flotte de machines de construction. Celle-ci comporte, entre autres, 100 pelles d'une à 80 tonnes, des tombereaux, des camions à benne basculante, des camions articulés, des bulldozers et des équipements de concassage et de criblage.

Fidélité à Hitachi

Michael a acheté sa première pelle Hitachi (une UH063) en 1989. Aujourd'hui, le parc compte environ 50 pelles Zaxis et chargeuses sur pneus ZW. « Nous avons toujours la UH63 », confie David. « Elle totalise plus de 30 000 heures de service. Quand mon père a lancé l'entreprise, le marché a évolué et notre activité s'est rapidement développée dans la seconde moitié des années 90. »

« À l'époque, nous avons acheté beaucoup d'EX220, d'EX300,

d'EX400, d'EX600 et d'autres modèles. Elles ont été utilisées intensivement et ont accumulé beaucoup d'heures. Nous avons continué à acheter Hitachi parce que toute la gamme est robuste, en particulier les grandes pelles, qui sont très endurantes et fiables. »

« Certains opérateurs préfèrent les pelles Hitachi parce qu'elles sont plus douces et précises que d'autres marques. Nous avons aussi constaté que les chargeuses sur pneus Hitachi ne tombent pas en panne et qu'elles ont continué à s'améliorer au cours des années. »

« Pour le moment, nous avons surtout besoin de machines de 8, 13, 20 et 30 tonnes pour nos projets. Nous avons acheté plus de douze machines cette année, dont une ZX33U-5, une ZX48U-5, une ZX225USLC-6 et une ZX250LC-6. »

« Le matériel Hitachi est facile à entretenir et nous avons développé une excellente relation professionnelle avec TBF Thompson, un sous-distributeur d'Hitachi Construction Machinery (UK). Mes interlocuteurs directs sont le responsable des pièces,



« Nous avons continué à acheter Hitachi parce que toute la gamme est robuste, en particulier les grandes pelles, qui sont très endurantes et fiables »

David (à gauche) et Dermot English, propriétaires, Shannon Valley Ltd



John, et le responsable du SAV de la filiale de Mallusk, Mark. Je suis très content du service qu'ils offrent. »

Polyvalence sur le chantier

David a invité *Ground Control* sur quatre chantiers à Dublin et dans les environs pour illustrer la diversité des activités de Shannon Valley. Le premier site était un chantier de développement immobilier, où Glenveagh Properties construit 148 maisons dans la petite ville côtière de Rush.

Shannon Valley a été contracté pour tout le développement du site, y compris les fondations, les raccordements et les routes. Une pelle de taille moyenne ZX225USLC-6 a creusé les tranchées des fondations. À ses commandes se trouvait Tom Reilly.

« C'est une machine très équilibrée pour sa taille, même avec un godet plein », déclare-t-il. « Sa portée est importante, son fonctionnement très précis et la cabine spacieuse. Je peux travailler efficacement dans des espaces réduits grâce au rayon de rotation nul. »

David ajoute : « La bonne santé du secteur immobilier nous a incités à investir dans des machines plus compactes, comme la ZX225USLC-6. C'est un marché très compétitif, où chaque euro compte et où les délais sont toujours serrés. Avoir du matériel fiable est donc essentiel. »

Sur le deuxième chantier, l'entreprise de promotion immobilière Twinlite construit 800 appartements à Clongriffin, sur la bordure nord de Dublin. Shannon Valley a creusé le sous-sol, préparé les



fondations pour les colonnes et installé l'évacuation des eaux. Le remblayage a été confié à une ZX48U-5, conduite par Damien Harte.

« La mini-pelle est très stable, a une puissance de cavage élevée et une portée importante pour sa taille », explique-t-il. « Elle est aussi confortable et spacieuse et offre une excellente visibilité. Parfaitement à l'aise dans des espaces réduits, elle est l'outil idéal pour ce type de chantier. »

David ajoute : « Nous allons terminer ce projet dans les six mois, juste avant le bétonnage. Dès le début, notre grande pelle ZX690LCH-6 a été affectée au terrassement. Pendant cette partie du projet, elle a chargé 5500 camions à quatre essieux ! »

Depuis, la ZX690LCH-6 a été transférée à un chantier de démolition sur la Shanowen Road à Whitehall, dans la banlieue de Dublin. La construction des structures présentes sur ce site a été arrêtée suite à l'effondrement du marché irlandais, laissant le lieu à l'abandon.

Le nouveau promoteur, Comer Group, a demandé à Shannon Valley de démolir, séparer, évacuer et recycler les matériaux, dont une dalle de béton de 600 mm d'épaisseur. Ce projet d'envergure limitée – un mois de démolition et six semaines de terrassement – a pourtant nécessité une des plus grandes pelles, dotée d'un accessoire de pulvérisation de huit tonnes.

Shannon Valley est également responsable de l'abattage, du terrassement, du concassage et du criblage à la carrière de L Behan Aggregates & Recycling Ltd à Rathcoole, au sud-ouest de Dublin. La carrière de Windmill Hill est une source précieuse

de calcaire à faible teneur en soufre de haute qualité, utilisé comme granulats dans les fondations et les travaux d'assèchement.

Parmi les nombreuses pelles Zaxis de grande et moyenne taille, l'entreprise utilise deux ZW310-6 pour décharger les granulats dans des camions. Une des pelles sur pneus moyennes est conduite par Michal Wrobel.

« J'aime la direction à joystick, surtout dans les espaces réduits », explique-t-il. « L'espace dans la cabine est plus que suffisant et j'adore la climatisation et les équipements high-tech. La transmission automatique est formidable et le cycle de chargement court permet de tenir le rythme sur un chantier aussi intensif. »

Ensemble, Shannon Valley, TBF Thompson et Hitachi gèrent et entretiennent un vaste parc d'équipements de construction robustes et fiables. Grâce à l'incroyable éthique de travail de la famille English, à la flexibilité des machines Hitachi et à la volonté commune d'investir dans les dernières technologies, les trois partenaires sont assurés de continuer à jouer un rôle de premier plan sur un marché extrêmement compétitif.



Pour visionner une vidéo de la flotte de Shannon Valley, rendez-vous sur www.youtube.com/user/HitachiConstruction. Pour recevoir une version numérique de *Ground Control* avec de nouvelles vidéos, inscrivez-vous en ligne à www.hitachicm.eu/iground-control



Mener à bien un défi

La gamme ZW-6 de chargeuses sur pneus a été conçue dans une optique de productivité élevée, de consommation réduite et de facilité d'entretien. *Ground Control* s'est rendu au Portugal pour découvrir l'impact positif qu'apportent deux machines à leurs entreprises respectives.



Beaucoup d'entreprises portugaises ont retrouvé le chemin de la prospérité après la tempête financière de 2008. Les secteurs de la construction et des carrières affichent un bel optimisme et l'exportation bénéficie d'une nouvelle confiance internationale. Deux entreprises tirent leur épingle du jeu en faisant confiance aux équipements de construction Hitachi pour développer leur activité.

Leca (abréviation signifiant « agrégats légers d'argile expansée ») fait partie du groupe Saint-Gobain et exerce ses activités dans toute l'Europe, notamment au Danemark, en Finlande, en Suède et en Pologne. La filiale portugaise, située près d'Avelar, mélange et exporte de l'argile depuis 1969. Désireuse de s'équiper d'une nouvelle flotte d'équipements avancés, Leca a récemment lancé un appel d'offres international par l'intermédiaire de Saint-Gobain.

Le contrat a été remporté par Hitachi, qui a livré 10 machines différentes à Leca à travers toute l'Europe. Parmi celles-ci figurait une chargeuse sur pneus ZW220-6, remise à Avelar en juin 2018. « Leca cherchait alors un fournisseur unique », explique le responsable industriel Bernardo Mendonça.

« Nous avons établi un cahier des charges très précis et Hitachi a présenté le dossier le plus complet et le plus économique. Moviter (le distributeur Hitachi local officiel) a travaillé d'arrache-pied pour sauter sur l'occasion et nos opérateurs ont été impliqués dans la sélection. Ces derniers étaient très contents des performances de la chargeuse sur pneus Hitachi. »

Des quotas exigeants

Sur le site de 10 hectares, la ZW220-6 est affectée au mélange de trois types différents d'argile et à l'alimentation de la trémie principale qui mène à la station de traitement centrale de Leca. L'argile « noire » est acheminée depuis une carrière située à deux kilomètres, alors que les dépôts « ambrés » arrivent depuis la ville de Leiria, dans le sud. Le mélange « brun » final est transporté depuis le nord du Portugal. La chargeuse sur pneus mélange les tas suivant une proportion prédéfinie afin d'obtenir la consistance désirée.

Pour répondre à la demande, la ZW220-6 de Leca doit charger 600 m³ de mélange par cycle de 20 heures. Une fois dans la station de traitement, l'argile est pulvérisée et taillée en petits fragments. Après l'ajout d'eau, le mélange est pesé et transféré dans un four, où il est chauffé à 1200° C et expansé jusqu'à la masse requise. Le résultat final consiste en cinq types différents d'argile poreuse, destinés à la construction et à l'agriculture.

Selon Bernardo, la chargeuse sur pneus Hitachi est parfaitement adaptée à sa tâche : « L'un des grands défis à Avelar est le fonctionnement en continu. La machine Hitachi est idéale de ce point de vue. Sa disponibilité et sa fiabilité ne souffrent aucun reproche et les opérateurs sont extrêmement satisfaits de ses performances. »

Au service de Leca depuis 28 ans, le responsable de la production Helder Alves impose à ses équipements de construction les normes les plus élevées. Il explique que la ZW220-6 doit répondre à des demandes rigoureuses : « Elle fonctionne en permanence pendant une grande partie de la journée. Elle doit donc être productive. Toute la partie en amont de notre cycle de production dépend de la ZW220-6. »

« Cette carrière est un endroit très éprouvant et nos quotas doivent être respectés. Jusqu'à présent, la chargeuse sur pneus Hitachi performe mieux que ses concurrentes, et ce dans tous les domaines techniques. La cabine est confortable et sa taille facilite largement la prise en main. Bref, nous pouvons compter sur la fiabilité Hitachi. »

Adelino Silva, collègue de Helder, se montre tout aussi satisfait de la ZW220-6 : « C'est une machine rapide, robuste et bien



« Bref, nous pouvons compter sur la fiabilité Hitachi »

Helder Alves,
responsable de la production, Leca



équilibrée. Sa force de traction est largement supérieure à celle de la concurrence. La visibilité panoramique est positive et la force de cavage est tout à fait suffisante pour mélanger les tas. À mon sens, elle fait le même travail qu'une machine plus grande, avec des taux de remplissage supérieurs et une consommation inférieure. »

Une affaire de famille

À 80 kilomètres au sud d'Avelar se situe Fátima. Surtout connue comme lieu de pèlerinage, la ville possède sur son territoire une carrière de calcaire particulièrement dynamique, détenue et exploitée par Filstone Natural SA (Filstone). La création de Filstone en

avril 2002 était un moment privilégié, se rappelle son directeur Ricardo Jorge : « Depuis six générations, ma famille travaille dans la pierre. C'était un rêve devenu réalité. »

« Quand j'ai créé Filstone, mes associés étaient mon père et mon grand-père. J'ai passé toute ma vie dans ce secteur et nous avons d'abord commencé comme une coopérative. Nous achetions collectivement du matériel d'autres sites. En 2008, après avoir acheté la carrière à Fátima (Casal Farto), nous avons connu une phase d'internationalisation, au cours de laquelle nous avons ouvert des agences à Shanghai, pour accéder au marché chinois. »

Dans une industrie en pleine mutation, Filstone s'appuie sur une vision globale de la chaîne d'approvisionnement, où les blocs de calcaire sont taillés selon les désirs du client et où la qualité est évaluée en permanence. L'entreprise s'intéresse aux nouvelles technologies et aux nouveaux équipements.

Filstone a par exemple investi dans une chargeuse sur pneus ZW310-6 pour sa carrière de 30 hectares, qui produit 900 000 tonnes de calcaire par an et dont les réserves semblent actuellement suffisantes pour encore 100 ans d'exploitation. « J'ai découvert Hitachi lors d'une visite au Japon en 1997 et je sais que la marque véhicule une image de qualité », confirme Ricardo.

« Je savais qu'ils fabriquaient aussi des pelles, mais je ne connaissais pas les chargeuses sur pneus. Beaucoup d'amis possèdent des machines Hitachi et j'ai toujours eu des échos



« La chargeuse sur pneus est comme une Porsche ! Rapide, agile et douce »

Humberto Miguel de Jesus Santos,
opérateur, Filstone

positifs en termes de SAV et d'entretien. Nous avons entamé des négociations avec Moviter et avons décidé d'investir dans une ZW310-6. »

Sur le chantier éprouvant de Casal Farto, la chargeuse sur pneus Hitachi évolue sur le deuxième plateau de la carrière et sert à charger les camions, à déplacer le calcaire entre les tas et à alimenter les dispositifs de concassage et de criblage. Les matières manipulées par la ZW310-6 sont des matières secondaires issues des activités exercées sur le sol de la carrière, où des blocs de 13 à 14 tonnes de calcaire sont taillés. Le calcaire est utilisé pour des matériaux de construction comme le mortier, le plâtre, le crépi, le béton et la chaux.

Selon Ricardo, le rendement de Filstone dépend directement de la chargeuse sur pneus Hitachi, surtout sur un marché où le calcaire est parfois plus lucratif que le marbre. « Les entreprises japonaises comme Hitachi regardent de l'avant et la ZW310-6 a indiscutablement des qualités. Nous en attendions beaucoup et avons été surpris par sa faible consommation. De plus, la machine est stable et compacte, tout en étant aussi efficace qu'une machine plus grande. »

Dans une entreprise familiale comme celle-ci, personne ne s'étonne que le cousin de Ricardo, Humberto Miguel de Jesus Santos, conduise la ZW310-6. Comme Ricardo, il ne tarit pas d'éloges sur le fait de posséder une machine Hitachi : « La chargeuse sur pneus



est comme une Porsche ! Rapide, agile et douce. Dans la cabine, la visibilité est pratiquement totale et l'insonorisation est au top. Point de vue entretien, les points d'inspection sont très accessibles et la machine est facile à nettoyer. J'adore utiliser des machines Hitachi. »



Pour visionner une vidéo des chargeuses sur pneus ZW-6 au Portugal, rendez-vous sur www.youtube.com/user/HitachiConstruction. Pour recevoir une version numérique de *Ground Control* avec les nouvelles vidéos, abonnez-vous en ligne à www.hitachicm.eu/iground-control

A full-page photograph of two men standing on a demolition site. The man on the left is bald with a beard, wearing a black quilted jacket over a red and grey striped sweater and blue jeans. The man on the right has short brown hair and glasses, wearing a maroon V-neck sweater over a light blue shirt and dark blue jeans. In the background, an orange Hitachi excavator is visible, demolishing a concrete structure. The ground is covered in rubble and debris.

Experts démolisseurs

Une entreprise roumaine fait confiance à ses pelles Zaxis pour mener à bien un projet de démolition. Parmi les récentes additions à sa flotte, une ZX350LC-6 répond aux attentes en termes de fiabilité, de puissance et de vitesse.

« Hitachi fabrique les pelles les plus performantes du marché »

Robert Comandaru (à gauche), propriétaire, EuroMetalColect SRL avec Alex Moise, responsable commercial d'Utirom

EuroMetalColect utilise trois pelles de taille moyenne Hitachi pour mener à bien le projet. Outre la nouvelle ZX350LC-6, une ZX280LCN-3 et une ZX250LC-3 aident à maintenir une productivité aussi élevée que possible.

Le travail commence quand la ZX280LCN-3, équipée d'un marteau, fend les structures en béton. La ZX350LC-6 et sa pince à béton extraient alors minutieusement les éléments en fer et en acier qui formaient la structure interne du bâtiment. Elle forme également des tas de matériaux.

Ensuite, les matériaux sont chargés dans une file continue de camions à conteneurs pour la suite de leur traitement. Chaque jour, environ 20 véhicules sont chargés de la sorte. EuroMetalColect exporte les métaux (environ 20 tonnes par jour) surtout vers la Turquie, où ils sont utilisés dans l'industrie automobile locale.

Réputation de fiabilité

Seuls les équipements les plus fiables résistent aux conditions éprouvantes du site, selon Robert : « Nous devons travailler rapidement et nos machines doivent pouvoir tenir le rythme. C'est un environnement ardu, où notre principal souci est la sécurité de nos opérateurs et la productivité. »

« La raison pour laquelle j'ai acheté la pelle de taille moyenne ZX350LC-6 est que je savais que nous n'aurions pas d'immobilisations. J'ai travaillé avec plusieurs autres marques, mais Hitachi fabrique les pelles les plus performantes du marché. Elles sont réputées pour leur fiabilité. »

EuroMetalColect gère un site similaire dans la ville de Copșa Mică. « Nous démolissons une fonderie de 700 000 m² pour l'usine de Sometra », explique Robert. « Sur les deux sites, nous comptons sur la puissance, la vitesse et la faible consommation de la ZX300LC-6 et de la ZX280LC-3. »

L'excellent SAV d'Utirom est une importante source de satisfaction pour Robert. Toutes les machines Hitachi sont couvertes par un contrat de deux ans ou de 4000 heures et ConSite – le service de monitoring à distance d'Hitachi – lui tient particulièrement à cœur.

« Je suis content de recevoir les mails de ConSite car ils me permettent de voir directement comment performant les machines Hitachi », explique-t-il. « Nous entretenons une excellente relation de travail avec Utirom et le support proactif qu'ils nous donnent est fantastique. Ils sont sur la même longueur d'ondes que nous et sont vraiment à l'écoute de nos besoins. »

Le responsable commercial d'Utirom, Alex Moise, se rappelle des débuts de la coopération : « Je suis responsable des ventes en Roumanie et je dois donc beaucoup voyager. J'ai rencontré Robert en avion il y a quelques années. Nous avons engagé la conversation et j'ai été content d'apprendre qu'il était un fan de Hitachi ! La première vente a rapidement suivi et, depuis, nous sommes devenus de bons amis. »

Rêves de Hitachi

Pour l'opérateur de la ZX350LC-6, Gheorghe Vacaru, la machine satisfait entièrement aux conditions rigoureuses d'un chantier de démolition : « La pelle est puissante, fiable et rapide. Notre travail est exigeant et notre matériel doit être robuste. Par rapport à d'autres pelles, j'ai vraiment remarqué une réduction du niveau sonore à l'intérieur de la cabine. »

« En termes de maniabilité, les commandes du joystick offrent une réactivité rapide et douce, alors que le rapport puissance/consommation est imbattable ! Mais le grand avantage d'utiliser la ZX350LC-6, c'est sa stabilité. On sent vraiment la différence avec la nouvelle gamme Zaxis-6. Avant, je rêvais de travailler avec des machines Hitachi, maintenant je peux enfin les conduire. »

Fondée par le copropriétaire Robert Comandaru en 2015, EuroMetalColect Srl s'est rapidement affirmée comme une valeur sûre sur le marché roumain de la démolition et de la ferraille. Au début, l'entreprise située à Trifești s'occupait uniquement de la collecte et du traitement de vieux métaux. Ces dernières années, Robert s'est empressé d'explorer les opportunités du secteur roumain de la démolition.

« Notre entreprise a une offre unique », explique-t-il. « Nous ne démolissons pas seulement des bâtiments industriels, nous évacuons également les décombres et les métaux. Notre expérience nous permet de superviser tout le processus, tout en exportant les matériaux vers le reste du monde. »

Malgré la bonne santé du marché, l'entreprise est confrontée à une rude concurrence. Pour atteindre ses objectifs, EuroMetalColect a investi dans une flotte de six pelles de taille moyenne Hitachi, fournies par le distributeur officiel local, Utirom Invest Srl (Utirom). Les trois modèles Zaxis-6 – une ZX250LC-6, une ZX300LC-6 et une ZX350LC-6 – ont été remises en août et en septembre 2018.

Sur un site de démolition près de Ploiești, la ZX350LC-6 a un impact positif. EuroMetalColect a été chargée de démolir une vieille usine près du village de Moara Nouă. Dans les nouvelles installations, du polystyrène expansé sera produit pour différentes applications, dont l'isolation d'espace creux de constructions résidentielles.

La démolition sur ce site difficile de 30 000 m² a commencé en septembre 2018 et devrait se terminer vers la mi-novembre.

Miniatures performantes



Achetez des modèles réduits Hitachi sur
www.hcmewebshop.com