

Dimaco

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Produits](#) / [Nettoyage](#)

L'atout haute-pression

Depuis plusieurs années, la société française Dimaco s'impose progressivement au sein des quincailleries et des fournitures industrielles comme un acteur référent pour son offre en nettoyeurs haute-pression électriques et thermiques. Possédant aujourd'hui un triple savoir-faire nettoyage-dégraissage-décapage, l'entreprise axe désormais son discours commercial sur ce segment avec la mise en avant de NHP eau chaude spécifiques complémentaires à l'offre traditionnelle et qui ouvrent les portes du distributeur à une nouvelle clientèle aux applications différentes.



Créée en 1983 à Chinon, la société française

Dimaco s'est installée progressivement sur le marché professionnel des nettoyeurs haute-pression, d'abord avec des modèles à moteurs thermiques essence répondant aux besoins des secteurs de la peinture, du bâtiment et des travaux publics puis avec des versions électriques triphasées plutôt destinées aux secteurs de l'agriculture et de l'élevage. A partir de 2002, année durant laquelle il prend la tête de l'entreprise suite au départ en retraite des anciens propriétaires, Philippe Hussenet et ses équipes effectuent de nombreuses visites clients, l'objectif étant de dynamiser les ventes en proposant des machines plus appropriées aux attentes des professionnels. Ils constatent alors que les besoins en pression et en débit d'eau sont plus importants poussant Dimaco à revoir son offre en proposant des modèles allant non plus jusqu'à 250 bar mais jusqu'à 500 bar avec un débit d'eau pouvant atteindre 52 litres par minute. Ce dernier critère est d'ailleurs largement mis en avant par l'entreprise qui a choisi comme signature « La puissance de l'eau ». En effet, à l'inverse d'autres fournisseurs qui privilégient davantage la pression, Dimaco s'est toujours diversifié en proposant des machines avec un débit d'eau supérieur à la moyenne du marché qui apportent une meilleure productivité pour les opérations de nettoyage, une forte pression étant surtout utile pour du décapage.

Plus de 120 NHP

Aujourd'hui, Dimaco propose une offre particulièrement large en nettoyeurs haute-pression (80% du chiffre d'affaires de la société) qui lui permet de répondre à de multiples applications allant du nettoyage courant au décapage mais aussi de répondre à plusieurs secteurs d'activité. Par exemple, l'offre en nettoyeurs haute-pression à moteur électrique comprend des machines en monophasé offrant un débit d'eau de 540 ou 660 l/h (130 ou 160 bar) ou triphasé (900 à 2 880 l/h

pour une pression de 100 à 470 bar). Si les versions triphasées répondent majoritairement aux secteurs de l'agriculture et de l'industrie qui possèdent les raccordements électriques nécessaires, les modèles monophasés permettent pour leur part de satisfaire les petites opérations de nettoyage les plus courantes.

Concernant les NHP à moteur thermique, produits pour lesquels l'offre présente dans les quincailleries et fournitures industrielles (circuits de distribution qui représentent 10% du CA de Dimaco) s'arrête en général au débit 1 080 l/h, Dimaco propose une offre encore plus large avec des modèles plus performants qui permettent de monter en gamme. Ainsi, les gammes thermiques essence et diesel présentent des débits d'eau respectifs allant de 780 à 1 800 l/h (130 à 460 bar) et 900 à 1 920 l/h (160 à 700 bar). Précisons que si les nettoyeurs diesel sont plus chers à l'achat que les versions essence, ils se présentent comme une solution économique dès que l'utilisation est intensive puisqu'ils nécessitent du gasoil rouge détaxé et non du gasoil blanc réservé aux matériels roulants.

De plus, alors que les distributeurs commercialisent essentiellement des NHP eau chaude classiques, Dimaco a choisi de se spécialiser sur le nettoyage sous eau chaude haut de gamme avec des machines particulièrement efficaces pour certaines applications propres au secteur industriel. Citons par exemple le NHP mural SM 190 15 GHW à chaudière gaz et le nettoyeur mobile et autonome TIE 15 240 IGX HW que nous avons présenté en détail dans le deuxième volet de notre compte-rendu Batimat présent dans notre numéro précédent.

Outre cette offre de nettoyeurs haute-pression considérée comme « la plus large sur le marché professionnel européen », Dimaco commercialise également des aspirateurs industriels eau et poussière avec cuve en ABS et des pulvérisateurs à moteur thermique ou électrique (avec ou sans cuve intégrée) auxquels s'ajoutent de nombreux accessoires notamment la lance télescopique réglable ED3. Légère (2,5 kg), elle se déploie jusqu'à une hauteur de six mètres et présente la particularité de faire passer le produit via un flexible extérieur pour faciliter le réglage de la hauteur, le rangement et ne pas entraver le débit.

Une conception made in France

Sur son site de Chinon, Dimaco réalise l'assemblage des différents composants des nettoyeurs haute-pression au sein de deux ateliers de montage (2 000 m²). Tous les éléments (pompes, régulateur, transmission... à l'exception des moteurs) proviennent soit de sous-traitants locaux (c'est le cas par exemple pour les tubes acier), soit de partenaires européens, principalement italiens comme pour les pompes. « Compte-tenu de nos exigences en termes de qualité, nous nous devons d'utiliser des composants fiables et performants. C'est pour cela que nous valorisons des sous-traitants français et européens plutôt que des fournisseurs chinois. Cela nous permet également de revendiquer notre statut de fabricant français et européen », explique Philippe Hussenet. De ce fait, l'utilisation de composants sur-dimensionnés comme des tubes acier de gros diamètre assemblés par mécano-soudage, de tôles épaisses, de céramique pour les pistons, etc. permet de proposer des machines robustes avec un taux de panne extrêmement bas. Preuve en est, même le modèle monophasé basique, le AXE 11 130 (11 l/min ; 130 bar), est équipé d'un capot en ABS, d'un châssis en acier mécano-soudé revêtu d'une peinture époxy, de roues pleines, de bras télescopiques (pour un poids total de 33 kg)... tandis que plus élaboré, le FP 11 130 intègre en plus un disjoncteur magnéto-thermique, une pompe radiale et peut être équipé d'un enrouleur de flexible en ABS.

En plus de l'assemblage des machines, Dimaco possède en interne son propre service recherche et développement qui lui permet de réaliser la documentation technique servant à l'identification de toutes les pièces de rechange, d'améliorer en permanence les machines existantes et ainsi concevoir des produits encore plus innovants. Animé par un ingénieur, ce service a par exemple permis de commercialiser le IG 48 150 Duo, un NHP à moteur électrique possédant deux pompes

indépendantes offrant un débit de 24 litres chacune qui permettent à deux opérateurs de travailler simultanément avec la même machine ou à un seul opérateur de travailler avec un débit de 48 litres par minute. Cet esprit d'innovation se retrouve également sur les accessoires des nettoyeurs. Ainsi, Dimaco a été le premier acteur du marché à intégrer aux machines des enrouleurs mais aussi d'associer des bras « brouettes » aux traditionnels châssis « poussettes ». Outre une seconde prise en main, ces bras ont la particularité de se replier le long du châssis (en enlevant la goupille de maintien) pour limiter l'empatement mais surtout d'éviter tout risque de basculement de la machine, que ce soit lorsque l'opérateur déroule le flexible ou lorsque la machine est transportée dans un camion – une fois repliés, les bras sont légèrement déportés pour garantir un appui maximal.

Un accompagnement personnalisé

Aujourd'hui, pour commercialiser ses produits, Dimaco s'appuie sur une force de vente comprenant huit technico-commerciaux, tous équipés d'un camion. Ces derniers traitent aussi bien avec les quincailleries et les fournitures industrielles qu'avec les loueurs de matériels de chantiers, les négoce matériaux ou encore les grossistes en peinture. Dans leur quotidien, ils sont chargés de visiter les magasins et de dynamiser les ventes soit en modifiant le référencement Dimaco du client pour qu'il soit plus pertinent, soit en effectuant des opérations terrain comme des tournées accompagnées. De plus, Dimaco possède son propre camion atelier qui permet, lors de manifestations commerciales, de réaliser des opérations de maintenances ou du SAV en direct.

En marge de ces différentes actions, les technico-commerciaux Dimaco peuvent également réaliser les campagnes de promotion aux couleurs de l'enseigne. Pour cela, l'ATC et le distributeur choisissent dans un premier temps les machines à mettre en avant. Une fois que la sélection est définie, elle est transmise au siège de Dimaco où une personne réalise les plaquettes commerciales personnalisées au nom du revendeur. Très apprécié, ce service donne l'opportunité à des sociétés de taille moyenne de réaliser des opérations de communication qui souvent portent leur fruit. A noter qu'en plus de ce service, Dimaco édite ses propres outils d'aide à la vente comme un catalogue général articulé par familles de produits facilement repérables ou encore un mini-catalogue présentant succinctement les gammes, à positionner sur le comptoir.

Des délais d'approvisionnement optimisés

Disposant déjà d'une offre machines performante et pertinente élaborée et commercialisée par des équipes compétentes, Dimaco entend aujourd'hui s'adapter aux nouvelles contraintes rencontrées par ses clients pour conserver des délais d'approvisionnement courts. Ainsi, l'entreprise a récemment fait l'acquisition d'un bâtiment adjacent à celui existant dont la surface (500 m²) va prochainement servir à augmenter le volume de stockage des composants. En effet, du fait de la crise, les loueurs et distributeurs de la marque ont fortement limité leur stock de machines, les fabricants de composants travaillant pour leur part en flux tendu. De ce fait, pour continuer à livrer ses machines dans des délais raisonnables, à savoir une huitaine de jours, Dimaco a pris l'initiative d'augmenter ses propres stocks de composants, sans quoi les délais pourraient atteindre près de cinq mois pour les composants les plus critiques. De plus, ce volume supplémentaire permet à Dimaco de poursuivre sa politique de production à la commande (seuls quelques NHP monophasés sont stockés finis). D'ailleurs, concernant les ateliers de montage, Dimaco a effectué fin 2013 un investissement portant sur l'installation de deux bras de levage afin de réduire la pénibilité du travail.

ND

Spécialiste du nettoyage cryogénique

Depuis peu, Dimaco commercialise des solutions de nettoyage cryogénique, procédé qui consiste

à projeter de la glace carbonique à -70°C pour éliminer la saleté. La différence de température entre la glace et la surface à nettoyer provoque d'infimes explosions thermiques qui détache entièrement les impuretés les plus tenaces. Non polluant et écologique (la glace est produite par recyclage), ce système de nettoyage convient essentiellement pour la maintenance de machines de production ou de véhicules industriels. Toutefois, bien que renforçant l'image de spécialiste de Dimaco, ce procédé est relativement coûteux et est commercialisé par Dimaco en direct aux industries via un commercial dédié.