KUBOTA EUROPE SAS

LA LOCATION, UN MOYEN PLUTÔT QU'UNE FINALITÉ

DR

La stratégie de vente Réseau mise en œuvre en France n'empêche pas Kubota d'être actif sur le marché de la location au travers de deux canaux. Les loueurs locaux et régionaux mais aussi les parcs de location des concessionnaires Kubota qui représentent 2 000 pelles.

CI-CONTRE
L'offre locative est une des « briques » que le constructeur.

À l'exception de quatre ou cinq entités intervenant sur un marché local majoritairement « locatif », l'ensemble des concessionnaires de la marque dispose d'un parc de location. *« Une activité complémentaire à leur métier de distributeur qui permet de répondre aux demandes des clients mais aussi de contribuer à la rentabilité des structures indépendantes qui constitue notre réseau en France,* explique Olivier Vanneufville, directeur TP France de Kubota Europe SAS. *Cette offre s'inscrit dans le cadre du concept du one stop shopping de plus en plus plébiscité par les professionnels. »* L'offre locative est une des « briques » que le constructeur met à disposition de son réseau dans le but de construire une palette de solutions complètes comprenant les matériels et les services. *« La diversification de nos gammes, avec l'introduction des chargeuses articulées sur pneus et plus récemment des élévateurs à déport de charge ultra-compact, obéit à cette même logique,* poursuit Olivier Vanneufville. *La location reste un moyen mais en aucun cas elle ne peut être considérée comme une finalité tant elle ne crée pas le marché mais agit simplement comme un amplificateur des tendances. »* Il est important de souligner que dans le domaine, la France fait exception. De fait, c'est le seul pays dans lequel la marque n'est pas présente, *« à l'exception près »,* dans les parcs des majors de la location. Grâce à l'organisation mise en place, avec un support de la part du constructeur, le concessionnaire est en capacité d'optimiser la rentabilité de ses opérations, gage de pérennité.

Jean-Noël Onfield.