CDF

OLIVIER VANNEUFVILLE
DIRECTEUR TP FRANCE

"Les volumes sont là, la capillarité du réseau permet de les capter".

KUBOTA EUROPE SAS

LE RÉSEAU DE CONCESSIONNAIRE FAIT LA DIFFÉRENCE

2 500. Cette année, Kubota Europe SAS aura commercialisé 2 500 pelles compactes, un niveau record jamais atteint. Une performance à porter notamment à un réseau de distributeurs indépendants et performants.

Dans un marché estimé pour cette année à 10 000 unités sur le segment des pelles compactes de 0 – 8 t, la marque aura facturé 2 500 unités, portant sa part de marché à 25 %. « *Pour rappel, en 2007, les ventes s'étaient établies à 2 423 machines, à rapporter à un marché global de 12 819 machines, source EOLE,* précise Olivier Vanneufville, directeur TP France chez Kubota Europe SAS. *Dans un marché inférieur de 20 % en volume, nous finissons l'année sur un volume jamais atteint.* » Il convient de rappeler qu'en 2007, les ventes directes portaient sur plus de 600 pelles compactes, contre seulement 200 cette année. *« Toutes ces ventes auprès de loueurs locaux et régionaux étant réalisées par nos distributeurs »*, souligne Olivier Vanneufville. La stratégie mise en œuvre repose de fait sur un réseau de concessionnaires indépendants à même d'assurer la proximité avec les utilisateurs finaux. *« C'est la clé de voûte de notre organisation,* confirme Olivier Vanneufville. *Avec 30 contrats actifs, nous disposons d'un réseau de distribution actif et puissant, disposant de plus de 110 points de service dans l'Hexagone.* » Son crédo : labourer le terrain en permanence et au plus près des utilisateurs finaux afin d'acquérir une connaissance à la fois qualitative et quantitative du marché. Une approche initiée depuis près de huit ans, qui porte ses fruits.

SYNERGIES

« La qualité du produit, l'offre remaniée et les synergies développées avec les produits de compléments que sont la chargeuse sur pneu et, à présent, le chariot élévateur à déport de charge ont permis au réseau de performer en 2016, commente Olivier Vanneufville. *Les actions de formation sur l'ensemble de la force de vente ont également permis de tirer parti des avantages liés à la loi Macron, tout comme les outils mis à la disposition de notre réseau qui permettent de coter en temps réel une machine, d'en simuler le financement et d'intégrer, si besoin, une extension de garantie. »*
Dans une typologie de marché inchangée, avec la prédominance du segment des machines de 2-3 t, la marque accompagne la montée en gamme autour des pelles compactes de 5 t et de 8 t. Comme l'observe Olivier Vanneufville, *« la répartition des ventes de machines « conventionnelles » et des machines « 0 déport » ou à faible déport s'est également stabilisée à quasi parité ».*

DR

Sur ces acquis, et anticipant un marché 2017 sans grande évolution, les objectifs sont simples : défendre les positions. *« Nous prévoyons une variation des volumes allant de -2 à +3 %, avec un premier semestre très actif et une seconde moitié d'année conditionnée par les orientations prises après l'élection présidentielle,* prévient Olivier Vanneufville. *Le fait de ne pas être exposés aux ventes directes auprès des loueurs nationaux permet de mieux planifier nos commandes aux usines. »*

Jean-Noël Onfield