

Un jeune concessionnaire à la tête

PRISE DANS UN CONTEXTE DE MARCHÉ DIFFICILE, LA DÉCISION DE JEAN-BAPTISTE ROLLET DE CRÉER UNE CONCESSION DE MATÉRIELS AGRICOLES EST PLUTÔT OSÉE, MAIS MÛREMENT RÉFLÉCHIE.

Jeune dirigeant de 24 ans, il tient les rênes de son entreprise depuis le 1^{er} mai 2016 à Coulmer, dans l'Orne. Malgré son jeune âge, il compte déjà quelques années d'expérience chez Pöttinger France, Suire, Eurotechnics Agri ou encore le Groupe Agco. Fils de concessionnaire et ayant travaillé dans l'entreprise familiale, il a préféré reprendre ses marques avec, en poche, un DUT en techniques de commercialisation et une licence professionnelle, avec une spécialité commerce de matériels de travaux publics et de véhicules industriels. Comme la réalisation d'un puzzle, toutes les pièces se sont imbriquées les unes dans les autres pour que son projet aboutisse : le départ en retraite d'un agent Lindner dans l'Orne, Alain Lecallonnec, puis la sollicitation de Kubota.



Conserver une concession à taille humaine fait partie des priorités du jeune dirigeant (en bas à gauche).

Un dynamisme en phase avec le concédant principal
Jean-Baptiste Rollet baptise son entreprise Univ'R Agri, en référence à son nom de famille et à l'univers dans lequel il veut faire venir ses clients. L'activité de la concession répond à une clientèle d'agriculteurs installés en polyculture, d'éleveurs et de propriétaires de haras présents dans l'Orne, le Calvados et l'Eure-et-Loir. Elle commercialise des tracteurs Kubota de 50 à 170 CV et des matériels d'accompagnement de la marque pour le travail du sol, la fenaison, la récolte et la mise en place des cultures. Le dynamisme de Kubota a fait écho à mon tempérament d'aller de l'avant. Ce constructeur a envie de se développer, tout en étant à l'écoute de son réseau. Plutôt que de suivre une marque tagnante, j'ai voulu profiter d'une vague et de l'opportu-

rité de tout créer. J'apprécie également l'humilité dont les interlocuteurs font preuve », affirme Jean-Baptiste Rollet. Ses autres partenaires sont Quicke Alo, Kubota Equipement et plus récemment Stiga. « Mon choix de la marque Stiga a pour but de surdynamiser, car ce constructeur propose une gamme de produits électriques qui se distinguent de la concurrence. Je cherche toutefois à limiter le nombre de fournisseurs. À terme, notre magasin s'étoffera avec le fournisseur de pièces Kramp. » En interne, il s'appuie sur les compétences d'un commercial, d'un magasinier, de trois mécaniciens, dont deux dédiés au secteur agricole, et d'un chef d'atelier. Tout en étant polyvalent, chaque salarié reste sur son domaine d'activité. « Le melting-pot me tient particulièrement à cœur. Aurélien, le magasinier, est un ancien mi-

litaire, dont la rigueur sert à sa fonction. J'attends du chef d'atelier qu'il soit organisé et bon manager. La compétence et l'implication des salariés agissent en faveur de la réussite. C'est pourquoi, je cherche à associer chacun au projet d'entreprise, car je considère que nous avons tous une carte à jouer. Kevin, le commercial, et moi-même prenons, par exemple, les choix commerciaux ensemble. Celui-ci est en prise directe avec le client. Cela favorise la motivation des équipes. Le monde agricole reste encore enclavé dans ses vieux principes, et j'ai fait le choix de bousculer les habitudes. »

Étendre le secteur géographique

Conscient que la vente des tracteurs véhicule l'image de son entreprise, il mise sur un volume de ventes annuel de 12 modèles. « Nous pouvons



Jean-Baptiste Rollet a décidé d'ouvrir ses activités vers la motoculture.

aller jusqu'à 20 modèles en termes de roulement de stock et d'investissement. Nous avons véritablement besoin de l'activité de ventes de tracteurs, et je suis intransigeant concernant la gestion au quotidien. La vente des matériels d'accompagnement est plus difficile à quantifier du

d'Univ'R Agri

MARKETING

Une démarche qui fait ses preuves

LA CONCESSION UTILISE DIFFÉRENTS SUPPORTS DE COMMUNICATION

Le dirigeant tire profit de la jeunesse et du dynamisme de l'équipe en bousculant les pratiques standardisées de relation clients. « Nous voulons dynamiser le secteur en développant une démarche marketing innovante afin de laisser des traces chez la clientèle. Nous souhaitons clairement remettre l'humain au centre de notre activité. »



La concession met un point d'honneur à optimiser le suivi des matériels chez les clients.

Un bulletin d'informations

Concrètement, cela se traduit par l'élaboration de fiches mentionnant les prix des tracteurs et l'édition mensuelle d'un bulletin d'informations succinct sur des projets de démonstrations, des campagnes de réparation de matériels. Après la mise en route des matériels chez les clients, le personnel de la concession ne manque pas de retourner chez eux trois ou quatre fois,

afin d'assurer un meilleur suivi. Les nouvelles technologies de l'information et de la communication font partie de l'environnement de la concession. Par le biais de Facebook, Jean-Baptiste Rollet fait connaître l'entreprise avant l'heure et actualise les informations sur ses partenaires. Enfin, l'entreprise se fait connaître sur les foires locales, telles que les comices et les salons de la motoculture et du jardinage. C. G.

fait qu'elle soit sectorielle. » Actuellement présent dans 7 cantons du Calvados et 10 dans l'Orne, Jean-Baptiste Rollet souhaite progresser dans l'Orne et dans l'Eure. À moyen terme, il ambitionne de créer deux nouvelles bases à Lisieux, dans le Calvados, et Le Neubourg, dans l'Eure. « Nous poserons ainsi la première pierre de notre développement. Ce sera également une façon de mieux servir les clients. Je procéderai ainsi à

l'embauche d'autres individualités avec les mêmes valeurs de service, de proximité, d'écoute et de simplicité. Nous ne voulons pas oublier les fondamentaux. » Même si sa jeunesse peut s'avérer un véritable atout, elle lui impose également de faire ses preuves vis-à-vis des divers interlocuteurs. Malgré quelques réticences vécues, il semble sur la bonne voie, grâce à une ferme volonté de s'imposer sur le marché.

CÉCILE GIAMBERINI