

Un changement de carte relance l'activité

L'EAU A COULÉ SOUS LES PONTS DEPUIS LE RACHAT D'UNE ENTREPRISE DE DISTRIBUTION DE MATÉRIEL AGRICOLE PAR L'ALLIER. L'EURL JABEAUDON EST RÉCEMMENT PASSÉE DE LA MARQUE DEUTZ FAHR À LA MARQUE KUBOTA.

Suite à l'acquisition d'une entreprise corrézienne créant ainsi une deuxième base distante de 150 km, le concessionnaire yonnaise, désormais, sur quatre départements, dont l'Allier, la Corrèze, le Puy-de-Dôme et la Creuse. 13 salariés apportent leur contribution, dont trois commerciaux, un magasinier, deux secrétaires-comptables et sept techniciens de service après-vente. Sept d'entre eux sont affectés à la base de Darnets, en Corrèze, et dix à celle de Vallon-en-Sully, dans l'Allier. « Pour limiter le risque de se cannibaliser, nous travaillons avec deux agents dans le Puy-de-Dôme et un dans la Creuse. Pour maîtriser la nouvelle marque, les commerciaux sont formés à l'entreprise et les techniciens partent plusieurs fois par an au centre de formation Kubota d'Argenteuil », souligne Jérôme Jabeaudon.

Un partenariat constructif

En tant que full liner, Kubota procure à la concession la possibilité de proposer une large gamme de matériels. Le changement de carte a très fortement boosté les ventes de tracteurs, qui font un bond de 10 à 35 modèles par an, dépassant ainsi l'objectif visé par le responsable. Le choix de distribution d'une seule marque a été mûrement réfléchi. « En tant que monomarque, on a une ligne de conduite, et les vendeurs tiennent un seul discours. De même, on gagne en simplicité concernant les ventes et le service après-vente. Sur le terrain, les commerciaux véhiculent l'identité de la seule marque. Il s'avère ainsi plus facile de convertir un client en prônant la même



Jérôme Jabeaudon privilégie une distribution monomarque.



Un atelier confortable, lumineux, et bien équipé est mis à la disposition des salariés.

image », juge le concessionnaire. De plus, il se satisfait du partenariat gagnant-gagnant et de la relation de confiance établie avec le constructeur. « Le relationnel propre à notre concédant est atypique et très constructif. Il participe ainsi à apporter de la sérénité dans le travail. » Le changement de carte a révélé un engouement vis-à-

vis de la marque Kubota de la part des exploitants agricoles, des collectivités locales et des particuliers, principaux clients de la concession. « Suite à la commercialisation de la marque Kubota, notre démarche commerciale s'est inversée. Des clients potentiels se déplacent par curiosité. Ce constructeur a bâti sa réputation sur sa qualité

et son sérieux dans le secteur des travaux publics et des espaces verts; cela rejaillit sur le secteur agricole. Les matériels commercialisés permettent de répondre à la diversité des demandes et les garanties associées constituent un argument de poids. Notre concédant nous accompagne et nous recevons les pièces dans les meilleurs délais. Nos clients sont satisfaits des produits, et nous constatons un faible retour sur mise en route. Une référence comme celle-ci fait effet boule de neige. » Parallèlement au bouche à oreille, l'organisation de portes ouvertes et de démonstrations est privilégiée pour susciter l'intérêt des clients et prospects.

Être en phase avec les clients

Selon le département, les attentes divergent en raison de profils de fermes distincts. L'Allier présente, notamment, des exploitations d'élevages de taille importante de 120 à 180 ha, tandis que la Corrèze se caractérise par des structures d'exploitation plus petites de 70 à 120 ha. De ce fait, les ventes réalisées en Corrèze s'orientent vers des modèles de tracteurs de 80 à 120 ch, alors que, dans l'Allier, la puissance recherchée peut atteindre les 180 ch. « Les exploitations se distinguent également dans la façon dont elles sont gérées, de façon traditionnelle dans l'Allier et plus novatrice en Corrèze. » Les matériels anciens sont écoulés en Slovaquie, en Pologne, au Portugal et en Espagne. Jérôme Jabeaudon a fait prendre un tournant à son entreprise dans un contexte agricole difficile. Malgré cela, il a su tirer son épingle du jeu. Le chiffre d'affaires s'élève à

activité

JÉRÔME JABEAUDON, EN 2006,

2,5 M€. « La prise de risques fait partie intégrante de notre métier de concessionnaire. En rachetant l'entreprise corrézienne, nous nous sommes lancés dans un défi calculé. Nous savons où notre concédant veut aller, et nous travaillons en cohérence avec lui. Son dynamisme apporte un plus. Notre métier a profondément muté, et nous devons être en phase avec l'évolution des structures d'exploitation. Des clients nous ont fait confiance et nous suivent. Nous avons également ouvert des portes vers d'autres clients », positive le concessionnaire.

CÉCILE GIAMBERINI

QUATRE PÔLES TECHNIQUES

Des équipements à la pointe

L'EURL JABEAUDON MISE SUR LE SERVICE APRÈS-VENTE POUR FIDÉLISER LA CLIENTÈLE.

Le concessionnaire investit régulièrement pour équiper l'atelier des dernières technologies. Il privilégie le confort de travail et la productivité. L'atelier est notamment spacieux et équipé d'un système d'aspiration des gaz d'échappement. « J'ai commencé à l'atelier et je réfléchis comme un mécanicien. C'est un véritable atout pour comprendre les difficultés des salariés présents à l'atelier. Nous devons faire progresser nos compétences, car notre avenir passe par la qualité du service. L'optimisation de l'atelier est

le nerf de la guerre. Je réfléchis particulièrement aux aménagements à mettre en place, car j'observe que le standing des concessions génère la vente », témoigne Jérôme Jabeaudon. Le slogan de l'entreprise « Des machines et nos compétences pour votre rentabilité » traduit bien cette volonté. Un bâtiment spécifique intègre des pôles dédiés à la vidange, avec cuve de rétention, aux pneumatiques, à la climatisation, puis aux diagnostics moteurs. Le concessionnaire est totalement autonome concernant la programmation et la reprogram-



Les clients peuvent disposer du pôle vidange.

ation des moteurs. Tout tracteur devant être livré est soumis, au préalable, au banc de puissance. C.G.

N'attendez pas que votre matériel neuf décote...

DESTOCKEZ LE !



Visitez notre site web :
Agridestock.fr
Ou contactez nous au :
02 23 37 18 62

