

Longstanding & Esteemed Distributor

Un distributeur expérimenté et estimé

France



M. Jean-Luc Potier, Président directeur général

Société : **Groupe DE COURCY**

Située à : **la Réunion, Maurice, Mayotte et Madagascar**

Fondée en : **1972**

Principales gammes de produits : **mini-pelles et tracteurs Kubota, chariots élévateurs, pelles lourdes, service après-vente et location de courte durée**

— *Pourriez-vous donner à nos lecteurs un bref aperçu de votre société ?*

Potier: Oui, bien sûr. Le groupe DE COURCY est spécialisé dans la distribution, la maintenance et la location d'engins de manutention, BTP et Agricole. Tout a débuté sur l'île de la Réunion – un département français situé au large de la côte est de l'Afrique, dans l'océan Indien – avec la fondation de l'affaire familiale DMP en 1972 par mon père, Jacques Potier. DMP compte aujourd'hui trois agences commerciales situées autour de l'île, à Saint-Denis, au Port et à Saint-Pierre. Le groupe est également présent sur trois autres îles de l'océan Indien avec ses agences LCM à Maurice, MIM à Mayotte, et un agent à Madagascar.

La stratégie du Groupe est de travailler avec des marques premium et de fournir des services de qualité effectués par des techniciens formés et à la pointe de la technologie. Dans les faits, plus d'une quarantaine des 180 collaborateurs que l'entreprise compte à la Réunion sont spécialisés dans la maintenance des machines que nous distribuons. L'attention particulière que nous portons aux besoins de nos clients nous a permis de bénéficier de parts de marché supérieures à 60 % dans la manutention et le TP compact.

— *Quand avez-vous rejoint la société ?*

Potier: C'est en 1984 que je rejoins et prends les rênes de DMP fondée par mon père 12 ans plus tôt. Nous étions à l'époque trois personnes : une secrétaire, un technicien et moi-même. Nous sommes maintenant plus de 200 répartis entre les îles de l'océan Indien que sont la Réunion, Mayotte, Maurice et Madagascar.

— *Pourriez-vous nous donner un bref historique du développement du Groupe ?*

Potier: Quand DMP a été fondée en 1972, ses trois domaines d'activités étaient le démantèlement d'usines sucrières, la représentation d'une société de service de commande par correspondance dans les territoires français d'outre-mer, ainsi que servir d'agent de distribution des chariots élévateurs Clark. Quand j'ai repris le flambeau en 1984, DMP s'est recentrée principalement sur le business des chariots élévateurs.

Au même moment sont arrivées les lois de défiscalisation à la Réunion, lois qui nous ont permis un développement croissant des activités de production, logistique, grande distribution et construction. Grâce à cela, nous avons rapidement compris que le développement de la société



M. Potier avec une pelleuse Kubota de modèle KX080-4a.



L'équipe de DMP devant le siège de la société.

passerait aussi par la distribution d'engins de travaux publics compacts. Par ailleurs, la séparation de nos activités de distribution et de maintenance a eu pour résultat de nous permettre de capitaliser sur de réels avantages face à nos concurrents.

Depuis plus d'une dizaine d'années, Kubota a toujours su nous accompagner dans notre développement grâce à des machines de très bonne qualité et un service irréprochable.

— *Donnez-nous des détails sur votre relation avec Kubota.*

Potier: Dès le début de notre collaboration, Kubota nous a accompagné dans notre développement en apportant des solutions adaptées à nos contraintes locales et régionales.

Conséquence des circonstances économiques européennes, en revanche, nous avons subi un repli de 60 % de nos activités dans le compact en 2008. Un accessoire de coupe de canne adapté à la mini-pelle Kubota de modèle KX-080 a alors été développé pour nous aider à atténuer l'impact de cette crise. Ceci a été rendu possible par une collaboration entre le support technique de Kubota et notre partenaire local, l'entreprise Canaguy : une société de conception de machines agricoles, forestières et BTP à Saint-Benoît. Cette première

expérience concluante dans l'agricole est ce qui nous a lancés dans la distribution des tracteurs Kubota. Jusqu'à présent en 2017, par exemple, nous avons vendu 25 tracteurs et prévoyons une croissance de 20 % pour l'année prochaine dans ce secteur.

— *Pouvez-vous nous donner un aperçu de l'état actuel des affaires de votre firme ?*

Potier: Le groupe DE COURCY devrait finir en 2017 à 60 millions d'euros de chiffre d'affaire répartis à 60% sur les activités de ventes manutention, travaux publics et agricole et 40% sur les activités de service de maintenance et location. Nous sommes aussi présents à Mayotte depuis peu dans le bus et le camion.

— *Comment se présente votre futur avec Kubota ?*

Potier: En vendant cette année la première mini-pelle Kubota du marché mauricien, nous avons renforcé la présence de Kubota à travers la région de l'océan Indien. En outre, nous avons vendu la 1000^e pelle Kubota sur l'île de La Réunion. Afin de célébrer cette étape majeure, nous avons organisé une soirée avec tous nos clients Kubota. Parmi nos invités, nous avons eu le plaisir de recevoir M. Olivier Vanneufville, directeur TP France, et M.



(De gauche à droite) M. Watanabe, M. Jean-Luc Potier, M. Vanneufville et M. Aurélien Potier, directeur du développement, lors de la soirée commémorative.

Keigo Watanabe, directeur-adjoint de division chez Kubota Europe S.A.S. (KE).

— *Comment les produits Kubota se distinguent-ils comparés à ceux des autres constructeurs ?*

Potier: La réputation de Kubota en tant que Marque leader dans le monde entier s'est répandue à travers les marchés de l'océan Indien. Mais avant toute chose, l'avantage concurrentiel indéniable de Kubota reste la fiabilité de ses machines et

l'assistance technique apportée aux concessionnaires par des équipes dynamiques et fiables permettant de répondre rapidement aux demandes du marché.

— *Quel est votre sentiment sur votre relation avec Kubota ?*

Potier: Notre groupe possède la distribution d'une vingtaine de marques dans la manutention, les travaux publics et l'agricole. Parmi ces marques, Kubota est le fournisseur qui nous accompagne le plus dans notre développement. C'est pour nous un partenariat durable et fiable basé sur de solides relations de confiance mutuelles.

— *Quelles sont vos attentes pour le futur de Kubota ?*

Potier: Afin de nous adapter aux nouveaux modes d'achats, à la concentration des groupements et à une concurrence exacerbée avec l'arrivée de marques chinoises sur nos secteurs, facteurs qui tendent les prix et le marché vers le bas, nous attendons de Kubota qu'il continue à nous délivrer des services de qualité mais surtout qu'il nous amène des produits innovants, vecteurs de valeur ajoutée pour le client. Cela nous permettra de recentrer le débat commercial sur la productivité du client et non pas sur une problématique de prix et de coûts opérationnels.

— *Merci pour votre coopération aujourd'hui.*



Un tracteur et une mini-pelle Kubota sur le terrain.