

Les affaires marchent chez Claas

Rendez-vous bien connu des fournisseurs et des concessionnaires, le dernier salon de la pièce Claas s'est tenu le 23 janvier à Nantes. Une ambiance d'affaires.



Patrick Mousset à gauche, inspecteur commercial pièces de rechange sur l'Ouest chez Claas, et Jean-Pierre Grimard, responsable des ventes pièces de rechange à Ancenis (Loire-Atlantique).



Sept millions et demi d'euros représentent le total moyen de commandes réalisé sur une journée lors du salon annuel de la pièce Claas. Le dernier a eu lieu le 23 janvier au Palais des Congrès de Nantes. Six cent trente personnes

s'étaient donné rendez-vous, fournisseurs et concessionnaires. « Notre réseau est habitué à cette rencontre, lancée il y a treize ans. L'après-vente est l'activité la plus rentable », indique Benoît Paquereau, responsable marketing pièces chez Claas. Les patrons,

Sept millions et demi d'euros représentent le total moyen de commandes réalisé sur une journée lors du salon annuel de la pièce Claas.

les chefs de magasin ou d'atelier, des 80 concessions Claas, ont ainsi rencontré les quelque 70 fournisseurs disposant d'un stand. « Ils savent quelles entreprises seront présentes et les promotions accordées ce jour-là », indique Patrick Mousset, inspecteur commercial pièces de rechange sur l'Ouest chez Claas. « Nous accordons effectivement des remises de 5 à 6 % en moyenne, mais cela peut aller jusqu'à 10 % sur certains produits », reconnaît Christian Aubineau, directeur général France de King Tony. Quoi qu'il en soit, les affaires sont plutôt bonnes pour les fournisseurs. « Nous réalisons 20 à 25 % de notre chiffre d'affaires Claas en une seule journée, se réjouit Christian Aubineau. C'est le salon où il y a la plus grosse activité car les concessionnaires y sont habitués. »

LES CONCESSIONNAIRES CLAAS RECRUTENT

« Nous estimons à 350 le nombre de personnes à recruter en 2009 dans les 87 concessions Claas, soit quatre personnes par concession », indique Jean-Louis Ferrieu, qui s'occupe du projet Mieux réussir chez Claas. Parce que les jeunes diplômés sont peu attirés par ces métiers, Claas met à disposition, sur les salons et dans les concessions, une brochure qui parle du métier. « Nous sommes également en train de concevoir des documents de formation à utiliser par les professeurs. Et nous essayons de participer aux journées portes ouvertes dans les lycées. » Autre piste : aider les patrons des concessions à y voir plus clair dans leur projet d'entreprise et dans leur organigramme afin de mieux cibler la main-d'œuvre dont ils ont besoin. Le profil le plus recherché ? Le bac pro en machinisme. « Les BTS aspirent plutôt à aller directement chez les constructeurs. Ils partent au bout de cinq ans », reconnaît Jean-Louis Ferrieu. Pour un débutant, la fourchette moyenne de salaire net, source Sedima, le syndicat national des entreprises



Jean-Louis Ferrieu s'occupe du projet Mieux réussir chez Claas.

de service et de distribution du machinisme agricole, tourne autour de 1 500 à 1 600 euros nets. Un chef d'atelier confirmé touche en moyenne 2 600 euros net.

SERGE GATIGNOL
DIRECTEUR CLAAS RÉGION AUVERGNE



Serge Gatignol au centre, avec François Brenon à gauche, spécialiste récolte, et Stéphane Moutarde, vendeur-conseil.

« Cette journée est importante car elle permet, pour les responsables de magasin et les responsables d'atelier, de rentrer dans la logique d'innovation des fournisseurs. Ce qui nous intéresse, ce sont les nouveaux outils de communication. Nous allons cette année mettre en ligne le catalogue des pièces Claas et le laisser à disposition de nos clients des directions départementales de l'environnement, ou des agents indépendants. Un service

de proximité attendu. Par ailleurs, nous développons les services. Dans ce cadre, nous allons au-devant du client pour lui proposer des diagnostics et des devis gratuits de matériel, afin d'amoindrir le pic de travail au moment des moissons, d'éviter les casses à cette période et de mieux utiliser la main-d'œuvre. Nous sommes aussi toujours friands des produits annexes, comme l'outillage professionnel ou les vêtements. »



« Notre réseau est habitué à cette rencontre, qui a été lancée il y a treize ans », indique Benoît Paquereau, responsable marketing pièces chez Claas.



« Nous réalisons 20 à 25 % de notre chiffre d'affaires Claas en une seule journée », se réjouit Christian Aubineau, directeur général France de King Tony.

Sur un marché banalisé, les services se développent. « Par exemple, un concessionnaire doit désormais être homologué avec une entreprise de recyclage », indique Benoît Pasquereau. Nous avons anticipé cela il y a cinq ans en passant un contrat avec Veolia. »

Du marketing sur un marché banalisé

Les produits techniques tentent aussi de sortir leur épingle du jeu, comme les outillages spécifiques. Autre marché en développement :

l'habillement. Claas lance des chemisiers pour femmes, « suite à une très forte demande », insiste le responsable marketing. Le marché est très concurrentiel. Il faut une activité marketing forte ». Pour les concessionnaires, la journée aura aussi permis de faire le plein sur leur carte Vitergie 2, un programme d'incentives qui, en fonction des ventes réalisées et des types de produits, donnent droit à des cadeaux, de se détendre, et de savourer les affaires du salon, à la soirée de gala Claas.

Stéphanie Ayrault

Pour Manager et Orienter votre entreprise

Recevez en plus de

MATÉRIEL
AGRICOLE

Décisions
Machinisme

L'information de la filière du machinisme agricole

Edition bimensuelle
20 fax/an

Edition semestrielle
2 hors-série/an