



Agri-Moderne se déploie vers le sud

Avec l'extension de son secteur au Lauragais, en Haute-Garonne, Bruno Issaly, concessionnaire Claas à Albi, dans le Tarn, double son potentiel de vente de tracteurs. Désormais la carte récolte complète l'offre en fenaison et en traction. Une nouvelle page s'écrit aussi pour l'entreprise avec l'arrivée de Cécile, l'épouse de Bruno.



Bruno Issaly a pris les rênes de l'entreprise à 25 ans. Il a ouvert sa deuxième base en décembre.

« **P**remier outil de travail, la voiture à cheval, premier gros investissement : la bicyclette, la première de la commune. » Petit détour à l'aube du XX^e siècle pour dire qui l'on est et d'où l'on vient, en introduction de l'inauguration de la base de Saint-Félix en décembre. Face aux agriculteurs du Lauragais, Bruno Issaly, concessionnaire dans le département voisin du Tarn, est revenu aux sources d'Agri-Moderne, évoquant

ainsi les débuts de Louis Calvignac, le fondateur. Saga familiale vit avec son temps : négoce de matériel, de grains et d'engrais, distributeur de McCormick, de Ford, puis de Massey Ferguson en tracteurs.

Un grand tournant en 2004 : Agri-Moderne change de carte. Bruno Issaly est déjà aux commandes de l'entreprise familiale depuis quatre ans. Ingénieur agronome, il a suivi une spécialisation en agroéquipement

(Isae) avant de rejoindre ses parents en 1998. Le tandem père-fils ne dure que six mois, volonté délibérée d'une génération qui a beaucoup donné à la vie professionnelle. Bruno doit se

roder très vite à son rôle de patron. En 2000, il a 25 ans et gère une équipe de douze personnes.

Un tracteur vert

Au bout de quatre ans, il est prêt à relever un autre défi. « *La collaboration avec Claas est ancienne, explique-t-il. Elle a démarré dans les années quatre-vingt pour les roundballers, puis les ramasseuses presses et la chaîne verte.* » Le courant passe bien avec les dirigeants de Claas qui encouragent les rencontres et l'émulation entre les jeunes chefs d'entreprises du réseau. C'est une des raisons principales du changement de partenaire. Le jeune concessionnaire trouve également là un écho favorable à ses vellétés d'agrandissement. Cela mettra un peu de temps avant d'aboutir, mais la perspective est ouverte. Le pari n'est pas pour autant gagné d'avance : le changement intervient dans une phase ascendante où la concession est passée en cinq ans de 12 % à 20 % de pénétration. Le parc Renault est beaucoup moins important que celui de Massey Ferguson, Claas n'étant pas encore bien identifié comme une marque de tracteur. La moitié des anciens clients reste fidèle à leur

CÉCILE ISSALY, UN ŒIL NEUF ET CRITIQUE

Titulaire d'une maîtrise de gestion, Cécile Issaly a démarré sa carrière comme comptable dans une société d'import-export d'outillage à main à Toulouse. Elle devient rapidement responsable des achats puis bras droit du patron. Elle s'installe en profession libérale pour travailler à distance, tout en occupant un poste à mi-temps dans une entreprise albigeoise de métallurgie employant 35 personnes et en donnant des cours dans un centre de formation continue. Elle intervient à Agri Moderne à partir de janvier 2008 comme prestataire. Son premier champ d'investigation est l'atelier. Elle met en place des procédures simples pour les livraisons et les garanties et se charge de la planification. Ce travail de fourmi est un moyen de tisser du lien avec et entre les salariés en améliorant leur quotidien. Bruno et Cécile sont d'ailleurs très attentifs à fédérer les équipes des deux sites. La base d'Albi a été fermée une demi-journée pour que tout le monde puisse aller visiter les nouvelles installations de Saint-Félix. La deuxième cible de Cécile est le cœur de son métier, la comptabilité, qu'elle partage avec Anne. Une secrétaire a été embauchée pour la base de Saint-Félix, secondée par une jeune femme en BTS contrat de qualification pour mettre à jour le fichier client. « Jusqu'à il y a peu, Bruno était la plaque tournante de l'entreprise », confie Cécile qui prend le relais en son



Cécile Issaly, ici entre les responsables du magasin et de l'atelier d'Albi, s'implique dans l'entreprise.

absence et a mis en place des outils de gestion (tableaux prévisionnels, documents de synthèse de commandes, fiches d'analyse des ventes...). Exigeante et bosseuse, elle ne veut rien devoir à sa position de « femme du patron ». Elle a la volonté de changer des habitudes, avec le souci d'une grande cohérence entre ses actes et son discours. En janvier 2009, Cécile a abandonné son statut de profession libérale pour intégrer Agri Moderne.



Depuis Albi, Agri Moderne rayonne sur le Tarn et les bords de l'Aveyron.

EN CHIFFRES

- **Chiffre d'affaires 2007-2008 : 4,4 M€**
- **Répartition du chiffre d'affaires : matériel neuf 65 %, occasion 15 %, pièces 14 %, atelier 6 %**
- **Ventes de matériel neuf en 2008 : 30 tracteurs**
- **Effectif : 15 personnes en 2007-2008, 30 personnes depuis.**
- **Sites : Albi, Saint-Félix-de-Lauragais**

marque, comme un tiers du personnel. Mais Bruno a d'autres atouts dans sa manche. Le secteur attribué par Claas est un peu plus grand que le précédent. Agri Moderne couvre alors tout le nord du Tarn et deux cantons de l'Aveyron : un potentiel total de 200 tracteurs soit 50 de plus. Un point service est ouvert en 2005 à Réquista. La nouvelle série 7 arrive à point nommé et un gros travail de fond porte rapidement ses fruits : le taux de pénétration atteint rapidement 15 %, soit une trentaine de tracteurs par an. L'effet parc sur l'activité atelier et pièces suscite une démarche commerciale dynamique de ces deux services, renforcée par l'adhésion au groupement Campa : mailing, relances téléphoniques, création de plaquette... « On a gardé la disponibilité des pièces, assumé les garanties et proposé des révisions à nos anciens clients », explique Bruno Issaly, ajoutant : *quand un chiffre s'effondre on se remet en cause.* »

Ouverture au sud

La deuxième étape peut être enclenchée. L'inauguration de la base de Saint-Félix est le résultat de deux

ans de préparation et de travail. « Il y a une période délicate entre le moment où on lance le projet en cherchant une implantation, tout en négociant avec la banque et le concédant », relève Bruno Issaly. Se joue aussi une partie délicate pour le recrutement. Sans personnel, il est difficile de convaincre le constructeur. Une partie des salariés de l'ancien concessionnaire Claas de Castelnaudary a franchi le pas : le projet de reprise de leur entreprise n'ayant pas abouti, ils ont saisi l'opportunité de continuer à travailler pour leur marque avec un jeune concessionnaire. En pleine zone céréalière du Lauragais, intégrer des spécialistes de la récolte était indispensable. Le contrat est signé en 2008. Une année sous tension, car les intempéries du printemps retardent les travaux. Malgré cela, l'activité démarre en octobre alors que les récoltes de maïs ne sont pas terminées. Quant au bâtiment, la

DES MARCHÉS COMPLÉMENTAIRES

Le secteur d'origine d'Agri Moderne est à 80 % orienté vers l'élevage : bovins lait et viande, ovins viande et lait avec une partie sur le bassin de Roquefort. S'y ajoutent un peu de polyculture et de la vigne sur Gaillac. Cette diversité a longtemps été gage de stabilité. Les épisodes de fièvre aphteuse sur bovins et de fièvre catharrale sur bovins et ovins n'ont guère eu de répercussions jusqu'à l'été dernier. Depuis, l'incidence commerciale est très forte sur le matériel de fenaison, les tracteurs et les mélangeuses... S'ajoute la baisse du prix du lait depuis trois mois. Le manque de trésorerie bloque les ventes. « On enregistre des reports ou des remplacements dans l'urgence », note Bruno Issaly. La complémentarité du Lauragais, exclusivement céréalière, est donc bienvenue. Elle élargit l'image d'Agri Moderne, spécialiste tracteur et récolte, dans le nord du Tarn.



dernière touche est portée en décembre.

Cette extension de territoire au sud devrait tripler l'activité. Le potentiel de tracteurs est désormais de 500 unités et l'activité récolte se situe entre 50 et 60 moissonneuses-batteuses sur le Tarn et le Lauragais.

« Claas peut prétendre occuper 30 % de ce marché », estime Bruno Issaly qui, dès le début des discussions avec le constructeur, a affiché sa volonté de se positionner sur la récolte. La nouvelle équipe est constituée de 12 personnes, dont 8 anciens Claas. Deux mécaniciens de plus vont venir renforcer l'atelier. Si le potentiel d'activité a triplé, le nombre de salariés n'a pas suivi la même inflation. L'équipe technique d'Albi est passée de cinq à huit techniciens dont deux viennent du site de Réquista, fermé l'an dernier. Avec quinze techniciens sur deux sites, l'effectif est adapté à la conjoncture annoncée pour 2009.

Changement de statut

Le service commercial a changé de dimension, passant de deux à sept vendeurs, dont David Mora, spécialiste des moissonneuses-batteuses et responsable de la nouvelle base.



Un outil tout neuf à Saint-Félix-de-Lauragais : 1 500 m² couverts sur un terrain d'un hectare.

Les secteurs ont été recentrés : un vendeur pour un potentiel de 80 tracteurs au lieu de 90. La gamme justifie ce changement. Et si le marché diminue, l'un des vendeurs centralisera l'occasion. « J'ai changé de métier », lance Bruno Issaly. Les premières semaines, il organisait une réunion collégiale hebdomadaire de tous les vendeurs. Objectif : échanger sur les affaires, les reprises, les estimations et conforter l'équipe. « Le dernier trimestre a été particulièrement dur en zone d'élevage. Pour les deux vendeurs concernés, c'est rassurant de voir que l'entreprise peut compter sur les autres secteurs », commente Bruno. Ce redéploiement de la force de vente s'est avéré efficace. À Albi, en janvier, les 5 000 m² étaient pleins de matériels alors qu'on attaqua à peine la saison. « À court terme il faudra bouger », poursuit-il. *Mon grand-père a construit en plein champ et l'on se retrouve au milieu d'un quartier résidentiel.* » L'implication dans l'entreprise de Cécile, son épouse, le pousse à prendre du recul, à déléguer plus de tâches pour se rendre disponible deux jours par semaine sur la nouvelle base. Un deuxième enfant est attendu pour avril. Une cinquième génération d'Issaly se profile à l'horizon.

Dominique Berger