

Les nouveaux patrons du service et de la

Werner BERGER - Groupe DOUSSET MATELIN

« Je crois en une agriculture intelligente et connectée »

Fils d'agriculteur, originaire du canton de Berne (Suisse), Werner BERGER est ingénieur agronome et titulaire d'un Executive MBA. Bilingue, âgé de 43 ans, il possède 20 ans d'expérience dans l'environnement agricole, en tant que chef de département d'une entreprise dédiée à la construction et à la mécanisation d'étables, puis comme directeur d'un groupe de concessions, et depuis 2010 comme directeur général de la société Serco Landtechnik, importateur Claas en Suisse qui appartient à la coopérative Femaco.

>> Quel est votre statut aujourd'hui ?

WB. : Je suis directeur de Serco Landtechnik qui gère en Suisse un réseau de 50 concessionnaires et 9 succursales. Dans un objectif de croissance externe, ma société a décidé d'investir hors de ses frontières, c'est pourquoi elle a repris la concession Dousset Matelin, distributeur Claas (11 bases, 130 salariés, secteur géographique qui couvre la Vienne, les Deux-Sèvres, l'Indre-et-Loire, les Charentes, la Haute-Vienne, la Corrèze et la Dordogne). Nommé président directeur général, j'ai fait le choix de m'installer à Poitiers avec ma famille pour être proche de l'entreprise et assurer de façon optimale son intégration au sein de Serco Landtechnik.

L'avenir
du SAV
passe par
le Smart Farming

>> Quelle est votre vision de l'agriculture française ?

WB. : Les défis de l'agriculture en France sont les mêmes qu'en Suisse. Nous subissons le même phénomène de diminution du nombre d'agriculteurs et de concentration des concessions. La différence réside dans la taille des exploitations qui sont plus grandes en France. Je crois fondamentalement en une agriculture intelligente et connectée. Le concessionnaire doit continuer à s'adapter à son marché, renforcer la qualité de son SAV et développer des services liés aux technologies nouvelles.

Chez Dousset Matelin, il nous semble primordial de créer des synergies permettant d'offrir à nos clients des services de gestion (Smartfarming) pour augmenter leur productivité et leur compétitivité. A mon sens, le point clé de la gestion d'une concession aujourd'hui passe par la formation continue du personnel et l'utilisation de l'apprentissage pour former les jeunes.



>> Cela signifie que demain chez Dousset Matelin il y aura des postes de Smart Farming ?

WB. : Ce n'est pas demain, mais déjà aujourd'hui ! J'ai nommé 2 jeunes techniciens conseillers nouvelles technologies, un en Suisse et un en France. Ils auront pour mission de développer dans ce domaine des actions d'ordre agronomique, de gestion, économique, écologique...

>> Un message particulier en guise de conclusion ?

WB. : Je souhaite à mes confrères et consoeurs concessionnaires de ne jamais arrêter de croire en l'avenir de l'agriculture et de leur métier. Les développements écologiques, technologiques ne sont pas des contraintes mais une énorme chance qui nous conduit vers une professionnalisation de nos entreprises et de nos clients exploitants.



Loïc MOREL - Groupe SICOIT

« Etre concessionnaire, c'est avoir la liberté d'entreprendre ! »

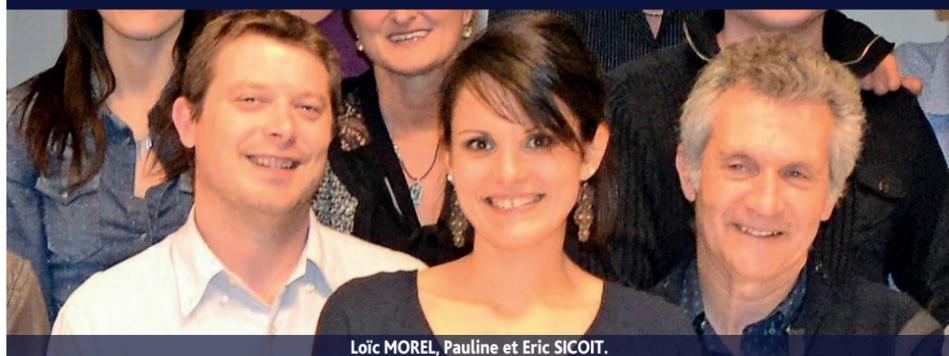
Après une maîtrise de sciences, Loïc MOREL intègre une école d'ingénieur (Agrosup Dijon) et c'est là, en 3^e année, qu'il découvre le secteur du machinisme agricole. Il décide de se spécialiser en poursuivant son cursus à l'ISEAE (Institut supérieur européen des agroéquipements). Il effectue son premier stage en entreprise à Libourne au siège du groupe Rullier et débute son parcours professionnel en 1999 comme vendeur dans la concession Rullier. Après un passage chez Trame-BCMA (Bureau de coordination du machinisme agricole), il rejoint New Holland France en tant que responsable commercial, chef produits et directeur du marketing. Il pose quelques mois ses valises en Italie où il gère le marketing-pricing pour la zone Europe Moyen-Orient et Afrique, avant de se voir confier la fonction de directeur de New Holland France. En novembre 2016, à 41 ans, il décide de regagner sa région d'origine, en Rhône-Alpes, et d'investir dans une concession de matériels agricoles.

L'agriculture est formidable
et il y a beaucoup d'avenir
dans ce domaine-là
pour les distributeurs
avec la mécanisation
et la robotisation.

>> Qu'est-ce qui a motivé votre décision d'intégrer une concession ?

LM. : Il y a plusieurs facteurs à cette décision... Quand on est bien dans un poste on n'a pas forcément envie de le quitter. Mais il y a un dicton qui dit « plus on voyage, plus on aime son village » et j'avais vraiment envie de revenir dans ma région d'origine. Il s'agissait aussi de faire un retour aux sources : j'ai

commencé ma carrière en concession, puis est venu ensuite le parcours dans l'industrie au niveau national et international, revenir à une échelle locale, dans une concession, me semblait logique... C'était pour moi la possibilité de recouvrer une liberté plus personnelle, celle d'entreprendre... Même si cela a été un crève-cœur de prendre cette décision et de me séparer des équipes avec lesquelles j'avais œuvré durant 15 ans.



Loïc MOREL, Pauline et Eric SICOIT.

distribution sous les feux de la rampe

Arthur de ROQUEFEUIL - SAS GUENON

« Le métier de concessionnaire est d'une grande richesse »

Girondin d'origine, Arthur de ROQUEFEUIL puise ses racines dans une famille de viticulteurs (du côté de son père) et d'agriculteurs sylviculteurs (du côté de sa mère). Cet environnement lui a donné le goût pour les métiers et les gens de la terre. Après un double diplôme technique et gestion, il débute sa carrière chez Saint-Gobain à des postes de production et logistique, et poursuit au sein de la filiale PlacoPlatre en tant que directeur logistique et patron d'usine. Il prend ensuite en charge une direction générale (France, Espagne, Portugal, Belgique, Luxembourg) en rejoignant le groupe Elis (blanchisserie industrielle) et au sein de la firme Prosecure où il est président France et Luxembourg. A 45 ans, fort de 23 années d'expérience managériale, il décide de passer du statut de salarié à celui d'entrepreneur en choisissant de racheter une société dans un environnement technique...

» Qu'est-ce qui vous a poussé à changer de vie ?

AdR. : Tout en poursuivant mon activité professionnelle, j'ai cherché pendant 3/4 ans

à racheter une société de service en lien avec les métiers viticoles ou agricoles. A l'été 2017, mon choix s'est porté sur l'entreprise Guenon (10 bases et 140 employés répartis en Gironde, Charente et Dordogne). Qui plus

est, elle distribue la marque John Deere à laquelle je suis attachée depuis mon enfance. Le métier de concessionnaire est d'une grande richesse, tant du point de vue technologique qu'organisationnel, et c'est avec beaucoup de plaisir que j'appréhende ma nouvelle fonction.

Le service de proximité a une place prépondérante dans une concession. Il doit être porteur de réactivité, qualité de la maintenance et de la prestation.

» Y a-t-il des similitudes entre votre métier aujourd'hui et vos expériences passées ?

AdR. : Enormément ! J'ai même envie de rajouter qu'il y a très peu de différence... J'ai acquis mon savoir-faire dans le service industriel et technique, et avec le machinisme agricole on est exactement dans cette typologie d'activité. La différence réside dans l'environnement clients. Mais pas de surprise en ce qui me concerne puisque je puise mes racines dans une famille de viticulteurs et d'agriculteurs. Mes collaborateurs savent à quel point je suis attaché à ce milieu, à ses valeurs et aux relations humaines qu'il véhicule.



» Quel est le rôle premier du concessionnaire aujourd'hui ?

AdR. : Le service de proximité a une place prépondérante dans une concession. Il doit être porteur de réactivité, qualité de la maintenance et de la prestation. L'une de mes priorités, c'est de réfléchir à la mise en œuvre d'un service adapté à notre clientèle et le meilleur possible.

» Quels sont vos projets ?

AdR. : Mon premier et unique projet est de réussir la transmission de l'entreprise Guenon. C'est une phase qui dure 2 à 3 ans et je n'ai pour l'heure comme objectif que d'assurer, simplement et humblement, une transmission sereine. Si cette phase est réussie, les projets viendront ensuite inévitablement.



» Pourquoi avoir choisi le groupe Sicoit ?

LM. : Eric et Pauline Sicoit (sa fille), avec lesquels je n'ai pas de lien familial, souhaitent structurer leur entreprise en intégrant un nouvel associé afin de partager les responsabilités et accompagner son développement dans le cadre d'une extension de secteur. Le challenge m'a fortement intéressé. C'est une famille avec qui je partage les mêmes valeurs, qui se situe en région Rhône-Alpes et qui distribue New Holland, une marque à laquelle je reste attaché. L'entreprise est centenaire, elle réalise 13 millions de chiffre d'affaires avec 42 salariés, dont 26 sont dédiés au SAV, et 3 bases (Roynac, Chabeuil et Pierrelatte) qui couvrent la Drôme, l'Ardeche et une partie de l'Isère.

» Quel est votre rôle aujourd'hui par rapport à votre précédente fonction ?

LM. : Dans la concession, je gère tout ce qui est social, commercial et financier. A mon sens, les métiers de constructeur et de distributeur sont différents car ils n'ont pas la même notion de proximité client. Pourtant il y a des passerelles



entre les deux secteurs, notamment la gestion et la motivation des équipes.

» Quelles sont les perspectives d'avenir de la profession ?

LM. : L'agriculture est formidable et il y a beaucoup d'avenir dans ce domaine-là pour les distributeurs avec la mécanisation et la robotisation. Notre problème, c'est le recrutement du personnel. Il faut développer la formation en interne par l'apprentissage, notamment sur le métier du service, car le service est vital pour la concession.



simple souple rapide



Le financement de votre matériel agricole

Plus qu'un financement, un partenariat



Confédération Nationale du Crédit Mutuel - 88900 Rue Carnier 75017 Paris - 0311