



Véronique GLORIA

Membre du Bureau Exécutif du SEDIMA

>> Et maintenant...

La période inédite, que nous venons de vivre, a été révélatrice de notre adaptabilité et de notre réactivité. Nous nous devons d'être présents pour assurer à nos clients le service essentiel à la production agricole, et nous avons su relever le défi grâce à nos équipes que nous remercions pour leur mobilisation dans des conditions parfois très difficiles, notamment dans le Grand Est.

Un grand MERCI également aux permanents de notre syndicat, dont la force n'est plus à démontrer, pour nous avoir assistés quotidiennement à travers « le fil d'actualités » et les mesures prises ou à prendre.

Désormais la vie reprend peu à peu son cours et notre priorité doit être de relancer nos entreprises tout en préservant la santé de nos salariés.

En matière commerciale, n'y-a-t-il pas des pistes à développer via le numérique ?

Selon l'enquête menée par le SEDIMA, seulement 25 % des forces commerciales étaient présentes en entreprise pendant la période de confinement et 25 % continuaient à prospecter et à « deviser » en télétravail.

Certes les prises de commande ont plus ou moins chutées selon les régions, mais le commerce a perduré contrairement à d'autres secteurs d'activité, et a même été faiblement impacté pour certains.

Qui aurait dit, il y a quelques années, qu'il serait possible de vendre du matériel « par mail » ?

La preuve est faite et nous devons réfléchir à mettre des outils en place pour développer ces nouvelles méthodes commerciales sur certains matériels. Ceci pour nous permettre d'alléger nos charges sur les coûts liés aux déplacements, mais également de réduire l'impact écologique.

Il en est de même pour les formations, qui ne pouvant se tenir en présentiels, ont été remplacées chez certains constructeurs par des classes virtuelles parfaitement adaptées et beaucoup plus économiques.

Sans faire dans la positive attitude, cette crise nous a permis de tirer des enseignements en termes de méthodologie, d'organisation, de gestion humaine dans une vision prospective. Il nous reste à nous adapter, voire à réinventer notre manière de travailler pour un meilleur profit, tout en respectant les règles sanitaires...