

ÉTS TAVEAU (OISE)

UNE CROISSANCE DOPÉE PAR DEUX NOUVEAUX SITES

Ces trois dernières années, Taveau, concessionnaire Deutz-Fahr dans l'Oise, a ouvert deux nouveaux sites, l'un dans l'Oise et l'autre dans la Somme. Ces acquisitions étendent la zone de chalandise, accroissent les ventes de tracteurs et diversifient l'offre proposée aux clients.

Par Cécile Giamberini

Hugues, Hélène et Henri Taveau suivent, depuis 2011, les traces de leurs parents à la tête de l'entreprise familiale Jacques Taveau. Les trois cogérants à la tête de cette concession Deutz-Fahr, basée à Saint-André-Farivillers (Oise), ont monté deux nouveaux sites, le premier en 2017 dans le sud du département, à Pontpoint, le second en 2020 dans la Somme, à Rosières-en-Santerre, portant à 25 le nombre de salariés. Ils ont ainsi élargi leur zone de chalandise à la Somme, au nord de la Seine-et-Marne et dans le Val-d'Oise, tout en restant présents sur les trois quarts de l'Oise. Dès leur prise en main, les frères et la sœur ont ambitionné de faire prospérer l'entreprise. En 2014, ils ont commencé par agrandir le siège social. Ce dernier, installé dans une zone de polyculture-élevage sur un terrain de 2 ha, intégrait un atelier, un magasin et des bureaux sur une surface couverte de 3 500 m². Les cogérants y ont construit un nouveau bâtiment dédié aux préparations et révisions des moissonneuses-batteuses pour répondre à un marché porteur mais concentré sur ce territoire. Les dimensions de cette construction (30 m de large et 60 m de long) ont été réfléchies pour accueillir jusqu'à 15 machines simultanément.

10 tracteurs neufs vendus en plus

En 2017, les trois frères et sœur créent une concession agricole de toutes pièces dans le sud de l'Oise pour un montant d'investisse-



Hugues, Hélène et Henri Taveau (de gauche à droite) travaillent de concert pour pérenniser l'entreprise transmise par leurs parents.

ment d'un million d'euros (M€). Implanté sur un terrain de 1 ha dans un secteur de grandes cultures, le site fonctionne avec une équipe de six personnes et comprend un bâtiment de 1 200 m² et un magasin libre-service de 400 m². Son ouverture a contribué à développer le marché dans le sud-est de l'Oise et dans le nord du département de Seine-et-Marne. « Nous commercialisons déjà sur ces secteurs des pulvérisateurs et des tracteurs, mais l'éloignement des clients du siège bloquait notre croissance », indique Henri Taveau. Après cet investissement, le concessionnaire constate l'accroissement des ventes annuelles de tracteurs neufs avec un volume d'affaires porté à 25 unités au lieu de 15, le cœur du marché se situant entre les puissances de 150 et 250 ch. « Notre chiffre d'affaires augmente ainsi de 10 % tous les ans, et nous avons multiplié par deux notre part de marché. Celle-ci s'élève à 12 % sur l'ensemble du secteur », signale le cogérant. À



Le bâtiment dédié aux interventions sur les moissonneuses-batteuses peut accueillir 15 machines.

la suite de la reprise de la concession Thiéart Agri, un troisième site a ouvert ses portes en novembre 2020 dans la Somme, à Rosières-en-Santerre. L'entreprise Taveau investit cette fois-là 350 000 € dans un bâtiment de 800 m² installé sur un terrain de 8 000 m².

Un nouveau marché : la plantation et l'arrachage de légumes

La troisième base des Éts Taveau déploie les ventes de matériels Deutz-Fahr et donne aussi des perspectives de croissance dans d'autres filières de production. « Rosières-en-Santerre se situe au cœur du bassin de production de



Le nouveau site de Pontpoint, dans le sud de l'Oise, a permis d'augmenter les ventes de tracteurs neufs.

pommes de terre, une culture dont les voyants sont au vert depuis trois ans, constate Henri Taveau. Ouvrir un site à cet endroit représentait une opportunité à saisir lorsque notre concédant nous a proposé de prendre le secteur couvert par notre confrère. Nous élargissons ainsi notre offre en nous positionnant sur le marché des planteuses et arracheuses de pommes de terre et de carottes via la marque Dewulf. » La concession compte actuellement quatre personnes, susceptibles d'être rejointes à court terme par deux techniciens spécialisés dans ces matériels. Flexibilité, disponibilité, réactivité, proximité des clients, l'entreprise s'appuie sur ces principes pour fidéliser sa clientèle. L'acquisition de bancs de puissance, d'outils de diagnostic et de bancs d'essai, de même que le volume du stock de pièces (10 % du CA) y contribuent. Enclins à moderniser et à dynamiser l'entreprise, les cogérants prévoient une plateforme extranet centralisant les documents formels liant les clients à la concession (bons de livraison, factures). Cet outil servira également de support pour effectuer des demandes de devis et d'interventions techniques auprès des chefs d'atelier.

Un élan favorable à la croissance

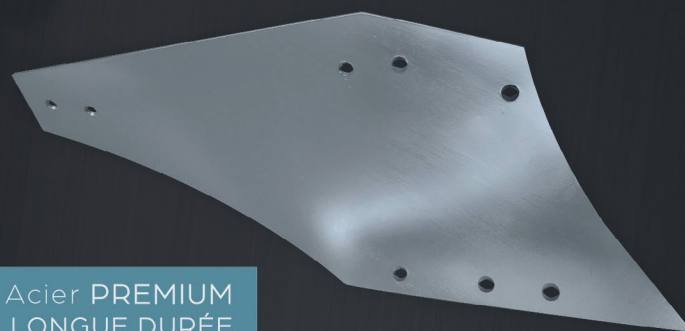
Afin d'étoffer les équipes, le concessionnaire mise fortement sur les jeunes via l'alternance. « *Entre 15 et 20 % de nos effectifs sont en formation bac pro, BTS ou licence, et nous accueillons également des collégiens en stage de troisième. Nous souhaitons donner la chance aux jeunes qui nous montrent leur soif d'apprendre, explique Henri Taveau. Étant donné nos difficultés à trouver des techniciens, les former à nos méthodes et leur transmettre nos valeurs se révèlent positifs. Nous les considérons comme des salariés et les accompagnons avec l'appui d'un tuteur. 90 % d'entre eux restent et participent étroitement à l'essor de l'entreprise.* »

À moyen terme, le concessionnaire entend consolider l'activité des sites existants. Il projette aussi de mettre en place une entité dédiée pour répondre à une demande de location de longue durée de tracteurs de forte puissance, et de courte et longue durée d'arracheuses de pommes de terre.

Parallèlement aux ventes de tracteurs et de moissonneuses-batteuses, l'entreprise se positionne sur le marché des automoteurs de pulvérisation. Elle écoule dix modèles par an issus des marques Artec et Tecnomat, essentiellement auprès de grandes exploitations agricoles et de groupements d'exploitations. « *Ces activités contribuent les unes aux autres et assurent la pérennité de l'entreprise. Grâce aux nouveaux sites, nous avons apporté un élan favorable. Notre partenariat avec Deutz-Fahr ainsi que son image de marque nous portent également* », conclut le cogérant. ●



VERSOIRS DE CHARRUES



Acier PREMIUM
LONGUE DURÉE

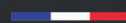


UN VERSOIR ULTRA
RÉSISTANT
QUI DURE PLUS
LONGTEMPS

ÇA VOUS TENTE ?



CHOISISSEZ
QUALITÉ
& SAVOIR-FAIRE
FRANÇAIS DEPUIS 1975



+33 (0)4 74 54 65 01
contact@denhez-versoires.fr

www.denhez-versoires.fr