

BILLAUD-SEGEBA (DEUX-SÈVRES)

RETROUVAILLES EN GRANDE POMPE

Après un an et demi sans pouvoir organiser de grands événements, la concession Billaud-Segeba a réuni plus de 650 clients lors d'une importante manifestation étape du « DeutzFahrmer Adventure ».

Par Denis Lehé



Jean-Pierre Sourice, le directeur général de la concession, entouré de Pauline Loiseau, sa directrice adjointe qui vient de lui succéder en ce début d'année 2022, et d'Adrien Gullbaud, le responsable des ventes.

Depuis la rentrée de septembre, les salons sont à nouveau au programme des agendas des exploitants et des professionnels de la filière agricole. Après plus d'une année très perturbée par la crise sanitaire, beaucoup de concessions ont voulu, elles aussi, renouer le lien avec leur clientèle en organisant des portes ouvertes ou des démonstrations. Ce fut le cas de l'entreprise Billaud-Segeba, dont le siège est situé à Bressuire, dans les Deux-Sèvres. Le 28 septembre dernier, elle a choisi d'accueillir une étape de la tournée de Deutz-Fahr. « Nous avons l'habitude d'organiser un événement majeur tous les trois

ou quatre ans. Le dernier a eu lieu en 2017, se souvient Jean-Pierre Sourice, le directeur général de la concession. Depuis le début de la crise sanitaire, les réunions techniques ou commerciales ont été fortement perturbées. Les équipes ont su préserver le contact avec les agriculteurs en les appelant ou en leur rendant

visite individuellement, mais le nombre de démonstrations collectives a été très limité. Cette situation nous convenait d'autant moins que nous recherchons la proximité avec nos clients. Lorsque, au printemps dernier, Deutz-Fahr nous a présenté son projet de tournée à travers toute la France, nous nous sommes positionnés pour accueillir une étape. »

Mobilisation de toutes les équipes
Dans le cadre de cette démonstration itinérante baptisée « DeutzFahrmer Adventure », Billaud-Segeba a souhaité recevoir la caravane en exclusivité sur son territoire. Elle avait choisi un site à Bazoges-en-Pareds, en Vendée, pour sa position centrale par rapport aux neuf bases de la concession. Malgré la pandémie de Covid, les organisateurs tenaient également à maintenir un moment convivial. L'événement s'est déroulé chez un éleveur ayant développé depuis quelques années une brasserie artisanale et un restaurant de burgers à la ferme, dont le site offrait une grande capacité d'accueil. Pour assurer la promotion de cette journée, le concessionnaire a, dès le printemps, mobilisé toutes les équipes. Un challenge interne récompensait les bases qui atteignaient un certain objectif d'affluence de clients. « Malgré les incertitudes qui régnaient tout l'été sur l'évolution



Une dizaine de fournisseurs associés à la manifestation et participant aux parades de matériels.

DEUTZFARMER ADVENTURE

LE RETOUR DU CONTACT AVEC LA CLIENTÈLE

Entre le salon Innov-Agri, qui s'est tenu au début du mois de septembre 2021 dans la région Centre, et le Sommet de l'élevage, à Clermont-Ferrand un mois plus tard, le camion du road-show « DeutzFahrmer Adventure » aura réalisé un tour de France complet. Il s'est également arrêté en Bretagne pour le Space, puis dans les Vosges, les Hauts-de-France et près de Toulouse : sept étapes au total en comptant la journée chez Billaud-Segeba. « Cette tournée est avant tout l'occasion de revenir au contact des clients avec des démonstrations en présentiel, souligne Nicolas Bedrune, le responsable du service marketing de Deutz-Fahr. Pendant les périodes de confinement, notre marque a continué à innover et à mettre sur le marché de nouveaux produits. Mais, depuis 18 mois, les lancements étaient surtout virtuels, car la plupart des événements et des démonstrations ont été annulés. Le retour sur le terrain fait plaisir aux équipes commerciales, aux salariés des concessions et aux clients, c'est pourquoi nous avons combiné une partie technique, avec la présentation dynamique des matériels, et des phases ludiques comme les tours en automobile ou les baptêmes en montgolfière. » Les bonnes affluences relevées sur la plupart de ces événements traduisent aussi l'envie des agriculteurs de renouer un lien concret avec leurs fournisseurs.



La concession organise un événement majeur tous les quatre ans environ. Accueillir la tournée Deutz-Fahr était l'occasion de renouer le contact après une longue interruption due au Covid-19.

de la situation sanitaire et la possibilité, ou non, d'organiser une telle manifestation, les collaborateurs se sont tous impliqués, souligne Adrien Guilbaud, le responsable commercial de la concession. Toutes les expositions se passant en plein air, nous avons toutefois moins de contraintes qu'une manifestation en intérieur qui impliquait un respect des distances entre les participants et des jauges à ne pas dépasser. Pour la promotion, nous avons beaucoup communiqué via des flyers distribués aux clients et des affiches présentant l'événement. Nous avons notamment insisté sur la nécessité de se préinscrire, car cela simplifiait

la logistique sur place. Les agriculteurs ont joué le jeu puisque, avant l'événement, plus de 650 personnes s'étaient enregistrées. »

Une nouvelle directrice en 2022

Le jour venu, près de 100 salariés de la concession étaient présents sur place pour participer à l'organisation et accompagner les visiteurs. Le contrôle des passes sanitaires, naturellement obligatoire, s'est déroulé sans encombre, les participants ayant intégré désormais ce nouveau geste dans leur quotidien. En plus de la caravane Deutz-Fahr, une dizaine d'autres fournisseurs de la concession étaient réunis et

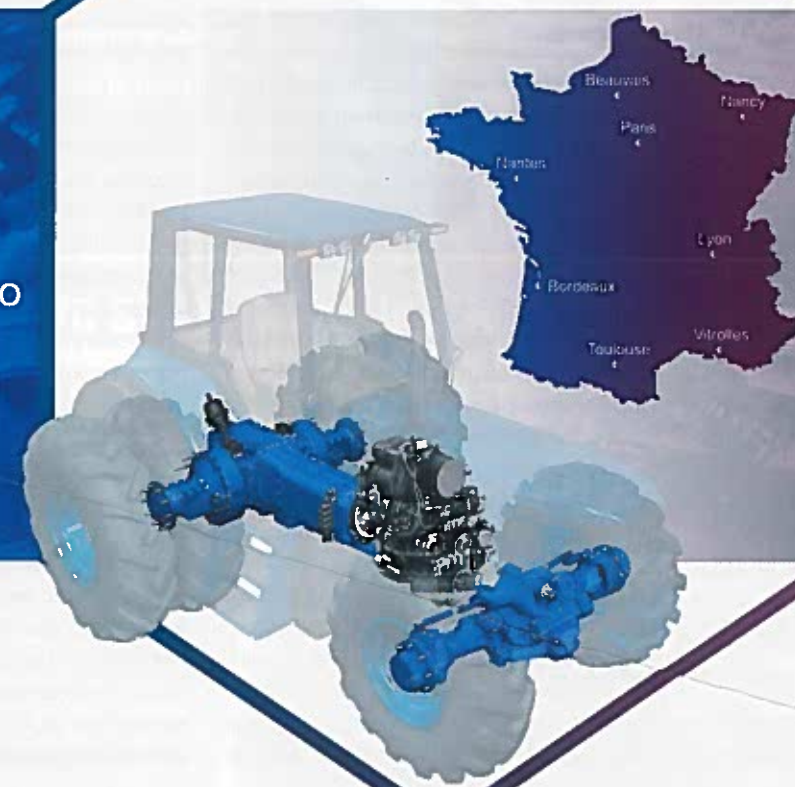
participaient aux parades de démonstration. Cette journée fut aussi l'occasion pour la concession d'annoncer un changement important à la tête de la concession. Après avoir dirigé la société pendant près de 25 années, Jean-Pierre Sourice va, en effet, transmettre progressivement les rênes de l'entreprise à Pauline Loiseau, qui occupait jusqu'à présent les postes de directrice adjointe et de responsable des ressources humaines. Ce changement de gouvernance est effectif depuis le début de l'année 2022. « Il nous semblait aussi très important d'annoncer cette transition directement aux clients, commente la nouvelle directrice. Billaud-Segeba a construit sa notoriété en assurant une politique de fidélité et de proximité par rapport à sa clientèle. Notre volonté est de conserver cette relation privilégiée. L'affluence constatée lors de cette journée nous prouve aussi que les agriculteurs sont attachés à de telles valeurs. » ●

Secodi

L'expertise à votre service

SYMKO

- MOTEURS NEUFS
- MOTEURS ÉCHANGE
- SERVICE MULTI-TECHNO
- PIÈCES D'ORIGINE
- FORMATIONS



- COMPOSANTS HYDRAULIQUES
- TRANSMISSION MÉCANIQUE
- FILTRATION
- RÉPARATION MULTI-MARQUES

Perkins

Certified Excellence
rexroth
A Bosch Company

SPICER
CARRARC
Donaldson

Proximité

Disponibilité

Réactivité

Qualité