

Est-ce qu'un agriculteur aujourd'hui peut se passer de son concessionnaire ?

© 05/10/2018 |  Benoît Egon •  Terre-net Média

Lors du salon agricole Space à Rennes, Fabrice Gabillet, co-dirigeant du groupe Gabagri et président de la fédération Sedima Bretagne, a répondu à nos questions. Les quatre métiers de base du concessionnaire de machines agricoles sont bien connus : vente de neuf, d'occasion, de pièces de rechange et services. Toutefois, on oublie trop souvent que le concessionnaire est aussi un expert local pour les réglages fins, la formation des utilisateurs, le conseil ou la disponibilité en période de récolte.

Pour lancer la vidéo de l'interview de Fabrice Gabillet cliquez sur l'image

Terre-Net : Pouvez-vous nous présenter l'entreprise Gabillet ?

Fabrice Gabillet : Le groupe Gabagri est à la tête de trois sociétés de distribution dans le machinisme agricole : les établissements **Gabillet**, concessionnaire New Holland et Promodis sur le Morbihan, les établissements **Mac**, distributeur des mêmes marques sur le nord de la Loire-Atlantique et le nord du Maine-et-Loire et la société **Terrinov**, distributeur Case IH et Promodis sur le même secteur. Ce groupe est composé de 11 points de vente et de 150 salariés. Je co-dirige ce groupe avec mon frère Jacques Gabillet.

TN : Pouvez-vous nous présenter le Sedima

FG : Il s'agit du **syndicat des distributeurs de machines agricoles** et d'espaces verts. C'est le Syndicat majoritaire représentant la distribution agricole, puisque nous sommes un peu plus de 800 adhérents au niveau national. Pour ma part, je représente la Fédération Bretagne en tant que président.

TN : Quel est le métier de base du concessionnaire agricole ?

FG : **Le métier de concessionnaire agricole est basé sur 4 piliers** : la vente de matériel neuf, la vente de matériel d'occasion, la vente de pièces de rechange et la réparation et le dépannage des matériels.

TN : Est-ce qu'un agriculteur aujourd'hui peut se passer de son concessionnaire ?

FG : Bien évidemment non. L'agriculteur, l'Eta ou la Cuma ont **besoin de conseils** lorsqu'ils sont en phase d'investissement. Nos **vendeurs sont formés** aux dernières technologies, aux solutions de financement et nous sommes donc force de conseil. Notre but est de proposer aux clients finaux **la bonne machine pour la bonne utilisation**.

De plus, dans les régions que je connais le mieux - Bretagne et Pays de Loire - les agriculteurs trouvent un point service tous les 20 à 25 km. Nous apportons donc un **service de proximité** qu'un constructeur ne pourrait pas apporter s'il faisait de la vente directe.

Au-delà de ça, les **machines sont de plus en plus sophistiquées**. Nos techniciens sont formés chez les constructeurs pour les réglages de base mais ce que nous apportons en plus, ce sont des **réglages fins adaptés aux conditions locales** dans lesquelles les machines évoluent.

Enfin, notre raison d'être en **période de travaux** est d'avoir une **amplitude de travail importante** tant au niveau de la pièce que du service après-vente ou de l'atelier, afin de réparer les machines le plus vite possible.

TN : Êtes-vous confiant dans l'avenir de la distribution ?

FG : Oui je suis confiant dans l'avenir de la distribution pour les différents points que je viens d'évoquer, mais aussi car le matériel aujourd'hui évolue à vitesse grand V, par exemple l'agriculture de précision, l'agriculture connectée et la télématique. Nous, les distributeurs, nous **formons sans cesse nos techniciens et nos forces de vente** sur toutes ces nouvelles technologies pour apporter le service demandé par nos clients finaux. Nous leurs **apportons aussi des formations et des rappels** pour qu'ils puissent tirer le meilleur de leurs machines, année après année.