

Témoignages : Ils développent leur activité à l'étranger

Erwan Le Guen, responsable Occasion de Sami TP, distributeur Komatsu basé à Nantes.

En 2011, nous avons réalisé 35% de nos ventes d'occasion à l'export. Les ventes sont principalement situées dans la zone euro, mais aussi dans les pays de l'Est (Pologne, Estonie, Russie), où la France a une très bonne réputation sur le matériel d'occasion. Nous avons beaucoup développé le marché avec l'Allemagne, qui est un véritable portail vers les pays de l'Est. Notre stratégie est de ne pas couper nos intermédiaires, mais il nous arrive de passer en direct pour répondre à la demande. Nous développons aussi des contacts vers les pays émergents, mais ce n'est pas facile d'y entrer à cause des charges élevées.

Pourquoi avoir développé l'international ?

Si nous restons entre nos frontières, ou même sur la zone euro, nous perdons des clients. Notre cœur de métier est la vente de matériel neuf Komatsu, pas l'occasion. Mais s'il y a six ans, l'occasion était pour nous un mal nécessaire, lié à la reprise, aujourd'hui c'est une source de profit. Nous faisons de l'export et de l'import. Environ 20% de ventes de négoce proviennent de machines Komatsu de moins de cinq ans que nous importons de pays producteurs (Angleterre, Irlande, Italie) et revendons sur le territoire national. A l'étranger, nous écoules les reprises d'autres marques que la nôtre, pour lesquelles nous ne pouvons assurer de SAV. C'est aussi une façon de sortir des machines entre 5 et 10 ans d'ancienneté, comme des pelles sur chenilles de plus de 21 tonnes, des pelles sur pneus, des chargeuses ou des tractopelles, recherchés dans les pays de l'Est.

Denis Poisson, PDG du Groupe Poisson basé en Ile-de-France

La France est un vieux pays avec beaucoup d'activités matures et une forte régulation. Le ticket d'entrée y est plus élevé pour un jeune entrepreneur que dans les pays anglo-saxons. Il y a dix ans, poussés par la volonté de nous développer hors de France, nous avons racheté en Australie une petite société de travaux et de location d'engins de terrassement avec opérateurs.

Pourquoi être allé si loin ?

J'ai toujours été fasciné par les pionniers. L'Australie est un pays neuf, avec d'importantes ressources minières, une politique et une économie stables, qui ne connaît pas la crise. Par ailleurs, ils ont aussi d'importants

besoins en infrastructures. Aujourd'hui, nous sommes fiers de nos résultats, après quelques années difficiles où nous avons dû dépasser le choc culturel et adapter notre modèle de développement ! L'entreprise compte 60 employés, un parc de 70 engins et un CA 2011 de 14 M€. C'est un vrai développement en terme d'investissements : 4,5 M€ investis en 2011 sur un global de 14,5 M€ pour le Groupe Poisson.

"La France a une très bonne réputation."

