

LAURÉAT DE LA CCI Moyne-Picard, Trophée "commercial France"

*Dauphiné*  
le 14/03/2006

# Du bon côté de la vente à la découpe

« C'est la vente en dépannage d'un rouleau de câble à un client qui m'a donné le goût du commerce ». Chez Bernard Moyne-Picard, ce "goût" n'a fait que se développer, au point de prendre il y a une semaine une saveur particulière en recevant le Trophée "commercial France" de la Chambre de commerce et d'industrie du Nord-Isère.

En cause, le développement continu de l'entreprise de négoce de matériel forestier s'appuyant autant sur les nouvelles technologies que sur les réseaux professionnels. « Nous n'avons pas de commerciaux, tout passe d'une part par la publicité dans la presse spécialisée ou la présence dans les salons, et d'autre part par le bouche-à-oreille entre des exploitants forestiers et marchands de bois », expose le dirigeant.

## "Bucherons online"

Stratégie qui peut fonctionner dans le bon comme dans le mauvais sens. C'est pourquoi chacun des six salariés est polyvalent et peut aussi bien assumer la gestion de l'après-vente, du conseil technique ou de la démonstration. « Nous nous sommes organisés pour nous compléter, insiste Bernard Moyne-Picard. Il y a toujours quelqu'un pour répondre ; une société qui filtre les appels sur un répondeur se frotte littéralement du monde ».



Bernard Moyne-Picard, tout auréolé de la consécration de sa stratégie commerciale dans le domaine du matériel forestier.

## "Les gens ont besoin de contact"

Rappel aux valeurs de métiers où le contact humain est le premier geste commercial. « Les gens ont besoin de contact, mais les choses évoluent très rapidement », sou-

rit-il. Référence à la dizaine de demandes de documentations quotidiennes générées par le site Internet de la PME. Simple catalogue en ligne pour l'heure, qui va bientôt se transformer en véritable plateforme de "e-commerce". Un support qui s'ajoutera à un catalogue en DVD réalisé par un studio grenoblois qui présente en action les différentes machines en vente.

## "J'ai une équipe qui me pousse"

Le commerce, oui, mais pas n'importe comment. "On a toujours gagné de l'argent, mais les bénéfices ont toujours été remis dans la société et pour entretenir la motivation du personnel", souligne Bernard Moyne-Picard. Il y a un an, il n'y connaissait rien, aujourd'hui, il copilote la mutation du site internet. "Je me mets à la mode parce que j'ai

une équipe qui me pousse, l'union fait la force". Si le commercial s'adapte, il n'est pas pour autant grippe-sou. "Un ouvrier récompensé pour son travail ne se lève plus pour recevoir une paye, mais pour soutenir son entreprise", souligne l'entrepreneur. Bon commercial, jusque dans les ressources humaines, Moyne-Picard. □



## REPÈRES

### L'histoire

- 1978 : Création par Bernard Moyne-Picard d'un artisanat de treuils agricoles à Saint-Nicolas de Macherin
- 1990 : Création de la SARL à Torchefelon avec 50 % des ventes réalisées sur le négoce
- 1991 : Implantation à Sainte-Blandine
- 1993 : Recentrage sur le négoce de matériels forestiers

### Moyne-Picard en chiffres

- 6 salariés
- 26 types de machines et des déclinaisons multiples
- Chiffre d'affaires 2005 : 1,3 million d'euros (prévision d'un doublement de celui-ci pour l'exercice en cours)
- Résultat net 2005 : 84 000 euros (en hausse de 35 %)
- 1 000 mètres carrés d'installation à Sainte-Blandine (projet d'agrandissement de 500 m<sup>2</sup> pour cette année)

Entre bûcherons branchés et suppression des intermédiaires commerciaux, Moyne-Picard prévoit pour l'exercice en cours un doublement de son chiffre d'affaires et une extension supplémentaire de ses bâtiments. Le contexte de hausse des prix du mazout ne devrait pas démentir l'attrait du bois et la SARL est prête à en profiter.

François DELESTRE