

3 QUESTIONS À

ERIC PLET - SALES MANAGER DANS L'INDUSTRIE



SON PARCOURS



Près de 30 ans d'expérience dans l'industrie en France et à l'international



Une expérience construite dans le B2B : verre plat et spéciaux, emballage et packaging, équipements et consommables, plastiques et composites



Les relations humaines et les process au coeur des pratiques



La volonté de transmettre et faire grandir les collaborateurs

Comment la crise actuelle a chamboulé la fonction commerciale dans l'industrie ?

"Le télétravail fait partie de notre quotidien et depuis très longtemps : présentiel ponctuel à l'usine, comptes-rendus envoyés depuis l'hôtel ou l'aéroport, pas de bureau attitré au siège..."

Ce qui est nouveau, ce sont les modalités d'échange avec le client. Depuis un an maintenant, même la prospection doit se faire à distance ainsi que presque tous les échanges, du cahier des charges à la présentation du prototype, voire même le paraphe des accords ! C'est plus compliqué pour le commercial qui n'est **pas toujours en mesure de détecter le langage corporel de son client**, et donc d'anticiper les objections.

Nous pouvons également de moins en moins travailler avec des standards de production, il faudra bientôt un produit par client si l'on exagère un peu ! La concurrence est toujours plus féroce, réactive, et mondialisée. Le commercial doit donc se former en permanence, **s'adapter, se réinventer, être encore plus créatif et à l'écoute de toutes les opportunités**, sur les réseaux notamment et de ce côté, **il a encore beaucoup de progrès à faire..."**

Quelles évolutions doivent être envisagées en interne dans l'industrie ?

"Le commerce doit s'appuyer encore plus qu'avant sur les fonctions support, dont le Marketing et la Communication. Ce service, déjà vital aux industriels, ne peut plus se résumer à la réalisation de plaquettes et à l'organisation de salons."

La veille technologique et concurrentielle (que les commerciaux ne sont plus en mesure de réaliser chez leurs clients faute de présence physique) doivent aussi être **au centre de toutes les réflexions stratégiques**. Pour moi, ces mutations doivent être accompagnées par des prestataires, afin que chacun puisse se concentrer sur son coeur de métier."

Selon vous, quels sont les chantiers à mener dans les prochaines années pour conserver une industrie forte et compétitive ? ?

"Hélas, je parlerai plutôt de « retrouver » plus que de « conserver » cette force et cette compétitivité car depuis bientôt quarante ans, ce secteur est sacrifié dans notre pays. Heureusement, la donne change ! Nous avons maintenant **beaucoup d'atouts en main pour mener des chantiers de transformation**, grâce à la prise de conscience collective du délitement de ce pan de notre économie. Les **mesures de soutien et de modernisation de nos outils** (encouragées et financées partiellement par le gouvernement), vont nous permettre de :

- **Mieux coopérer** grâce aux initiatives de **FrenchFab**, comme de **France Industrie** avec #TechInFab. Ce que proposent les **Forces Françaises de l'Industrie** (FFI) est également très intéressant, par exemple le #pmeBusinessAct qui dit « les grands ont besoin de l'agilité des petits et les petits de la puissance des grands ».
- **Mettre en valeur nos territoires** en s'inspirant de **Territoires d'Industrie**, et de la **Société d'Encouragement pour l'Industrie Nationale** notamment, qui encouragent et soutiennent les actions afin d'identifier les bonnes pratiques et les points forts de nos régions pour les diffuser à l'échelle nationale.
- **Moderniser nos outils de production**, en aidant toutes les PMI et ETI à s'approprier la 4ème révolution industrielle et entrer dans l'industrie du futur.
- **Intensifier toutes les mesures en faveur de la formation professionnelle** au travers de l'apprentissage et de l'alternance pour nos jeunes (à l'image de ce que propose les centres de formation de **l'UIMM**, un modèle dans ce registre).
- **Développer nos industries à l'international**, en s'appuyant sur les services notamment de **Business France** (Export) pour favoriser leurs exportations.

Vous voyez, il y a encore beaucoup de travail mais vous pouvez compter sur moi pour être sur tous ces fronts."



"JE PARLERAI PLUTÔT DE « RETROUVER » PLUS QUE DE « CONSERVER » CETTE FORCE ET CETTE COMPÉTITIVITÉ DANS L'INDUSTRIE [...] MAIS NOUS AVONS MAINTENANT BEAUCOUP D'ATOUTS EN MAIN"