AVRIL 2021

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."*

MiTi marketing pour l'industrie

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"