

# Un interlocuteur pour le vitrage agricole

● Les concessionnaires agréés délèguent les démarches administratives induites par les bris de vitres de tracteurs et autres matériels.

comme un service au client final et à notre réseau de partenaires agréés. Nous ne travaillons pas avec un assureur. C'est notre service après-vente qui gère l'extension de garantie directement. Nous faisons les expertises des produits nous-mêmes. Le concessionnaire entre en contact avec son inspecteur technico-commercial et notre SAV », souligne Christian Fischer, directeur commercial France de Kuhn à Sarverne (Bas-Rhin).

## Une extension de garantie valorisante

L'agriculteur connaît ainsi ses coûts d'utilisation à l'avance et ne prend pas en charge les frais de réparation imprévus. Il bénéficie d'une valeur de revente supérieure

s'il s'en sépare durant la période de validité de l'extension de garantie, sachant que celle-ci reste attachée au matériel.

De son côté, le concessionnaire dispose d'un moyen supplémentaire de mieux fidéliser sa clientèle en lui accordant un complément d'offres. « Nous rémunérons le concessionnaire par le biais d'une meilleure prise en charge des coûts éventuels de main-d'œuvre nécessaires. » D'autre part, le montant de l'investissement de la machine peut intégrer le montant du contrat et permettre ainsi d'élaborer un plan de financement, extension de garantie comprise. Le tarif de celle-ci dépend de la technicité du produit.

■ C. G.

## Périodes creuses.

de la garantie, les remboursements des pièces, effectués par la SAG sur les deux années au-delà de la garantie contractuelle du constructeur de un an, correspondent aux prix du tarif du constructeur. Le remboursement des interventions des concessionnaires se base sur leurs taux horaires, compris entre 20 et 30 euros. Si le matériel subit une destruction au cours de la période de validité du contrat, le client reçoit alors un complément à la valeur neuve de l'indemnité perçue par son assureur, hors franchise. Les clients qui souscrivent ce contrat ont l'obligation de faire réviser leur matériel par leur concession-

naire agréé après la campagne d'utilisation, moyennant un forfait variable, à leur charge, selon le type de matériel. Il est de 150 euros HT pour les presses à haute densité. Dans le cadre de la révision du matériel, les clients bénéficient d'une remise de 20 % sur les pièces d'usure. « Ce contrat fidélise la clientèle car les concessionnaires qui l'ont proposé réalisent eux-mêmes la maintenance prévue dans le cadre de la révision et il permet de valoriser les ateliers lors des périodes creuses », souligne Vincent Brunet, responsable technique de Kverneland Group France.

■ Cécile Giamberini



« Nous envisageons d'étendre ce concept au remplacement de pièces », souligne Patrick Achéen, président-directeur général d'Agriquick-L'esprit services. J.-C. GRELLIER

Fort de son expérience dans le vitrage automobile, Patrick Achéen crée en 2007 un service de réparations de vitres dans le domaine agricole, via la société Agriquick-L'esprit services. « Nous avons conclu un partenariat avec Same Deutz-Fahr, reconnu pour sa rigueur et ses prix, qui a compris la philosophie de la démarche. Nous avons une volonté d'exclusivité de manière à être plus crédibles », précise-t-il.

Sur le plan pratique, l'agriculteur appelle la société Agriquick via un numéro Azur. Celle-ci demande à la compagnie d'assurances un accord de prise en charge directe puis elle transmet ensuite un ordre de travaux au réparateur agréé.

## Une tarification garantie

« Le concessionnaire fait une facture incluant une déduction de la franchise et de la TVA et nous l'envoie. Nous vérifions les prix mentionnés et garantissons une tarification par rapport à des forfaits de réparation concernant la main-d'œuvre. Le prix de la

pièce équivaut au prix du constructeur. » L'agriculteur établit un bon de prise en charge transmis à la compagnie d'assurances. Après règlement, Agriquick rembourse le concessionnaire dans un délai de cinq jours. Quatre personnes animent la plate-forme téléphonique accompagnés d'un superviseur, d'un comptable, d'une personne chargée des négociations avec les compagnies d'assurances et d'un technico-commercial en rapport avec les concessionnaires.

Agriquick et Same Deutz-Fahr ont engagé un partenariat avec un fournisseur de vitrage agricole qui approvisionne les réparateurs agréés sous un délai de vingt-quatre à quarante-huit heures.

« Le concept permet à la compagnie d'assurances de mieux maîtriser les coûts des sinistres. Les concessionnaires ne font pas d'avance de trésorerie et nous délèguent les démarches. Enfin, l'agriculteur n'a pas de démarche administrative à effectuer ni de frais de réparation à engager. »

■ C. G.