ch-motorist.ch

Partenaire

La plate-forme des marchands spécialisés dans la branche des appareils à moteur membres de l'Union Suisse du Métal USM

Technique, marketing et ventes

HONDA POWER EQUIPMENT

Honda Co. Ltd est un constructeur de renommée mondiale dans les domaines de l'automobile, des motos, et des équipements à moteur pour le jardin et l'outillage industriel. Avec près de 179'000 employés dans le monde entier, Honda est le plus gros producteur de moteurs du globe. En 2007, plus de 19 millions de moteurs ont quitté les usines Honda. Honda Suisse SA à Genève importe motos, équipements pour jardins et industriels, ainsi que moteurs marins. Elle emploie 60 personnes.

Interview de Peter Bianchi, Sales Manager de Honda Power Equipment Suisse SA

Qu'est ce qui fait un bon revendeur ?

Un bon revendeur est un commerçant efficace, à l'écoute de la clientèle privée et professionnelle. Il dispose d'un savoir-faire technique, comme d'une formation en marketing et techniques de vente. Ses prestations de services ne doivent pas être comparées avec celles d'un centre commercial ou d'un magasin de bricolage.

Arrive-t-il ainsi à satisfaire les besoins actuels des clients ?

Oui, le client d'aujourd'hui veut acheter pratique. Ceci concerne l'accessibilité géographique, le prix, bien sûr, et une bonne information. Compte tenu de la débauche d'informations qu'il subit, le client a beaucoup de mal à se faire une impression correcte du produit. Il est souvent déçu après son achat. Il nous revient donc, à nous et à nos partenaires, de faire comprendre au client que le produit bon marché finit toujours par être très cher. Ceci se concrétise très souvent lorsque le client doit donner l'appareil en réparation au service après-vente.

Vous y voyez donc une chance pour le commerce de détail ?

Le revendeur est en mesure de proposer un produit ou une prestation de service répondant très exactement aux besoins du client. À mes yeux, ce sont deux facteurs principaux qui creusent la différence avec les grands centres commerciaux. C'est pourquoi il est important de toujours se maintenir au niveau de connaissances le plus récent pour rester concurrentiel. Le marché actuel est de plus en plus submergé par un marketing agressif avec des arguments souvent imprécis ou erronés. Le commerce de détail doit donc s'imposer sur le marché par une compétence professionnelle et par la qualité de ses produits.

Qu'est-ce que le marché de détail suisse a de particulier ?

Avant tout la taille des points de vente. Comme le prix des terrains est très cher en Suisse, il est très difficile pour un revendeur de s'établir à proximité des zones d'achat disposant d'une forte concentration de clientèle courante. Dans d'autres pays européens, l'existence de zones artisanales permet de créer plus facilement des magasins plus étendus avec un plus grand choix de produits. Il est donc essentiel que le revendeur suisse se concentre sur des produits de qualité.

Qu'est-ce que cela signifie pour vous ?

Nous recherchons une étroite collaboration avec le commerce de détail, fondée sur une confiance réciproque. En qualité de fabricant de moteurs, il est très important pour nous d'être représentés par des revendeurs professionnels. Ils sont en effet coresponsables de notre image de marque.