

Nomination

Thierry Poyet devient le nouveau directeur commercial de Ritchie Bros France

« La stratégie ? Développer les services, notamment la place de marché en ligne et faire grandir les sites régionaux. »

Thierry Poyet prend la direction commerciale de Ritchie Bros. France. Un visage familier pour la société puisqu'il a occupé le poste de Responsable Grands Comptes de 2005 à 2015. Il succède à David Dahirel qui devient quant à lui vice-président des ventes Europe du sud et Moyen-Orient



Ritchie Bros. Thierry Poyet retrouve aujourd'hui une entreprise digitalisée qui a diversifié son offre et qui ne manque pas d'ambition.

« Je suis ravi d'être de retour ! J'ai travaillé chez Ritchie Bros de 2005 à 2015, à l'époque, j'étais ce qu'on appelle Responsable Grands Comptes. Ensuite, j'ai eu d'autres expériences enrichissantes mais j'avais gardé des contacts au sein de l'entreprise. Et lorsque j'ai appris que David Dahirel, qui occupait le poste, était nommé à la direction commerciale Europe du Sud et Moyen-Orient, j'ai décidé de postuler. C'est une belle opportunité. C'est très motivant et je suis heureux de relever ce défi. »

Thierry Poyet, Nouveau Directeur commercial Ritchie Bros France

Une carrière commerciale spécialisée industrie et TP

Fort de 20 ans d'expérience dans l'industrie des travaux publics, Thierry Poyet reprend le poste de directeur commercial chez Ritchie Bros France avec une expérience solide. Depuis son tout premier emploi pour le constructeur américain ESCO, Thierry n'a cessé d'évoluer dans l'univers des TP en intégrant plusieurs entreprises : Metso Minerals, entreprise finlandaise spécialisée dans les mines et carrières, PGATP/BIA, ou encore le groupe hollandais Troostwijk, spécialiste de la vente aux enchères principalement pour l'industrie. Un parcours linéaire qui lui donne aujourd'hui une excellente connaissance du secteur.

« Nous allons travailler dans la continuité des dernières années en étant proches les uns des autres et l'écoute des besoins du marché. Nous avons de nouvelles solutions à apporter au secteur, que ce soit à la vente, à l'achat, au niveau de la gestion des parcs ou des financements, et nous voulons jouer un rôle de facilitateur auprès de tous les acteurs du marché. Nous souhaitons créer des partenariats, fidéliser nos clients récurrents et nouer des relations avec de nouveaux. »

Thierry Poyet

Retour dans une société qui a profondément évolué

Depuis deux ans Ritchie Bros a fortement évolué. Un développement fondé autour de 3 axes : le passage au digital avec une place de marché en ligne, Marketplace-E, l'ouverture de nouveaux sites régionaux et la mise en place de services complémentaires.

« Il est clair que la société a profondément évolué depuis que je l'ai quittée. Nous avons fortement augmenté le nombre de services que l'on propose à nos clients. À mon époque, il n'y avait que les ventes aux enchères. Aujourd'hui, Ritchie Bros propose une gamme complète de solutions pour satisfaire l'ensemble des besoins de nos partenaires. Les effectifs ont également augmenté avec des collaborateurs très qualifiés. J'en retrouve certains avec qui j'ai travaillé et d'autres que je découvre. J'ai été très bien accueilli, autant par l'équipe des ventes que par celle des opérations. C'est à la fois plaisant et très encourageant ! »

Thierry Poyet

La stratégie 2023 : renforcer le maillage territorial de Ritchie Bros France et continuer à développer le marché en ligne

Pour Ritchie Bros, la stratégie des sites satellites, qui était innovante au sein du groupe, est un succès. Avec une présence dans plusieurs régions, la société devient plus proche de ses clients et peut en conquérir de nouveaux. Ritchie Bros compte actuellement 4 sites en France : Saint-Aubin-sur-Gaillon (27), Avignon (84), Nivolas-Vermelle (38) et Bressols (82).



« Nous allons probablement devoir en agrandir certains autres assez rapidement, je pense notamment à la région Rhône-Alpes parce que le volume est important. Et il nous faut aussi nous déployer dans l'est de la France, où nous cherchons un commercial, et à terme un nouveau site ».

Thierry Poyet

La place de marché, Marketplace-E, continue quant à elle de se développer afin de poursuivre

la vente de machines sans contraintes de temps ou d'évènement. La vente peut se faire tout au long de l'année avec un prix garanti selon l'actualité du marché.

Nous souhaitons de plus, continuer à développer la place de marché en ligne, Marketplace-E, qui est très complémentaire avec nos ventes aux enchères qui sont organisées 5 fois par an. Ces dernières ont une date fixe et reflètent le prix de marché à l'instant T. L'idée avec la place de marché en ligne est différente. Il s'agit de proposer à nos clients une plateforme qui permette de vendre ou d'acheter tout au long de l'année et d'alimenter le marché en permanence. A nous de bien les aiguiller vers l'un ou l'autre de nos services en fonction de leurs besoins. L'enjeu maintenant est donc de présenter notre offre et d'en faire la promotion. »

Thierry Poyet

Avec les crises successives, le marché des TP s'est complexifié, venant challenger les sociétés de revente de matériel d'occasion comme Ritchie Bros. Ces derniers mois, la tendance des prix est à la

hausse, notamment dans le neuf. Un constat lié à la demande et à l'augmentation des prix des matières premières et des énergies.

« Les délais de livraison sont encore relativement longs, surtout lorsque l'on sort des configurations de machines « standard. » À cela, s'ajoutent les taux d'intérêt qui sont relativement hauts et qui n'incitent pas les entrepreneurs à acheter du matériel neuf.

Il faut aussi être réaliste, les entreprises se basent sur leur activité, sur leur carnet de commandes, et je ne suis pas sûr que beaucoup de PME aient une grande visibilité sur les 12 prochains mois. Cela veut dire que même si elles ont des chantiers, elles ne vont pas forcément investir dans le neuf. Il y a donc la solution de garder leur matériel actuel, de s'orienter vers la location ou de le renouveler par de l'occasion un peu plus récent. C'est là que nous avons une vraie valeur ajoutée. D'autant que nous développons actuellement une cellule d'approvisionnement au niveau international dont le but est justement d'aller chercher des machines d'occasion récentes qui correspondent à la demande du marché. C'est un vrai soutien à la filière que nous proposons dans le contexte actuel. »

Thierry Poyet

A propos de Ritchie Bros :

Fondée en 1958 au Canada, Ritchie Bros. est une société internationale qui offre des solutions aux entrepreneurs et aux entreprises leur permettant de vendre et d'acheter des équipements d'occasion dans les secteurs de la construction, du transport, de l'agriculture, de l'énergie, de la sylviculture et de l'exploitation minière. Au-delà des solutions d'aide à la vente, Ritchie Bros propose un service de référencement d'équipement en ligne avec la plateforme Mascus, mais également des ventes négociées en privé avec Ritchie Bros. Private Treaty, le financement d'équipements avec Ritchie Bros Financial Services et l'organisation du transport maritime de matériels avec Ritchie Bros. Logistics. Installé en France depuis le milieu des années 90, Ritchie Bros. est un spécialiste de la vente aux enchères. Il propose des ventes aux enchères programmées et sans prix de réserve, mais également une place de marché contrôlée, Marketplace-E, où un entrepreneur peut présenter son matériel avec un prix de réserve et selon de multiples options de calendrier. Depuis la crise sanitaire, Ritchie Bros. n'organise plus d'enchères physiques en Europe. L'entreprise se concentre sur la vente entièrement digitalisée. Pour plus d'informations sur Ritchie Bros., visitez le site web rbauction.fr