

L'ÂME



Le journal des équipes AMEL
N°11- Janvier 2024

LES MÉTIERS CHEZ AMEL
Commercial

ACTUALITÉS
Les travaux chez AMEL

EXPÉRIENCES CLIENTS
À la poursuite de Merlino
Les débuts de Mistral



Retrouvez votre journal sur notre site
amel.fr/journal-interne/
Mot de Passe : LAME

Commercial

Antoine RIOTON et Laurent LABORDE, commerciaux depuis 1999 chez AMEL, répondent à nos questions.

En quoi consiste votre métier ?

Laurent & Antoine : Notre rôle comporte deux aspects distincts : le côté purement commercial d'une part, axé sur la concrétisation des ventes et impliquant des rencontres lors des salons, des visites et des essais. D'autre part, il inclut la gestion complète de la commande jusqu'à la livraison (en collaboration avec Matthieu Vivier pour la définition de l'équipement du bateau, et avec l'aide d'Anouk Dolet à Hyères et de Magalie Raison à Périgny pour le suivi des étapes administratives). Chez AMEL, nous ne construisons pas les bateaux avant de les vendre. Ainsi, la vente des modèles que nous présentons est primordiale pour pouvoir ensuite les produire et les livrer.

Quel a été votre parcours professionnel pour parvenir à exercer ce métier ?

L : J'ai suivi mes études dans une école de commerce avec une spécialisation en commerce international. J'ai également travaillé et effectué des stages aux États-Unis, en Australie, au Japon, etc. De plus, j'ai toujours évolué dans le secteur des produits de luxe.

A : Avant d'arriver chez AMEL, j'ai travaillé chez le concessionnaire Jeanneau de La Rochelle, en commençant en quelque sorte en bas de l'échelle, c'est-à-dire avec la vente de pièces détachées, du SAV et la livraison de bateaux. Ayant suivi une formation en commerce international, j'ai acquis mon expérience sur le terrain, d'abord chez ce concessionnaire, puis chez AMEL.

Quelles compétences et qualifications sont nécessaires pour réussir dans ce domaine ?

L & A : Des compétences relationnelles et linguistiques sont essentielles. Une solide culture économique est également utile lors des échanges avec les chefs d'entreprise que sont parfois nos clients. Une connaissance approfondie de la navigation et une compréhension technique du bateau sont indispensables. Une écoute attentive et la capacité à répondre aux questions techniques des clients contribuent à inspirer confiance et renforcent l'image positive de la marque.

Quels sont les défis auxquels vous êtes confrontés dans votre métier ?

L : Réaliser une sortie en mer dans des conditions de mer parfois difficiles, en parlant une langue étrangère toute la journée, et avec l'objectif de convaincre le futur acheteur, est à chaque fois un challenge.

A : Le défi est de détecter le moment où la personne est prête à acheter un bateau, après tout le cheminement accompli. Il est crucial de ne pas être trop insistant avec ceux qui réfléchissent, contrairement à d'autres types de commerces qui adoptent une approche plus pressante. Dans notre domaine, nous devons être présents sans être trop insistants. L'achat d'un bateau représente un investissement significatif, et trop "forcer" pourrait faire perdre une opportunité.

Qu'aimez-vous le plus dans votre travail ?

L : La diversité des rencontres et des profils est une source d'enrichissement, et le plaisir de naviguer dans la rade de Hyères sur des bateaux merveilleux ajoute une dimension particulièrement agréable.

A : Ce que j'apprécie le plus, c'est la rencontre avec les personnes. C'est tout l'aspect du premier contact, les premières impressions et les premières idées que l'on se forge.

Quelle importance accordez-vous à la relation avec les clients ?

L & A : La confiance occupe une place centrale dans notre métier. De nombreux clients ne connaissent pas bien les voiliers et peuvent être méfiants. Les rassurer et leur montrer que d'autres ont déjà franchi le pas est essentiel. De ce point de vue, les centaines de clients déjà propriétaires de voiliers AMEL prouvent, par leur expérience, la force du concept de nos bateaux.

Fondamentalement, la relation client constitue la base de notre métier. C'est à travers cette relation que nous parvenons à convaincre l'acheteur.

Certaines négociations peuvent-elles être compliquées ?

L : Le prix de nos bateaux est souvent associé par nos clients à des prestations luxueuses et à une liberté de choix, notamment en ce qui concerne les options. Cependant, en raison de la taille de l'entreprise et de nos contraintes de production, toutes les options imaginables ne sont pas toujours possibles.

A : Effectivement, les négociations peuvent parfois être complexes, comme lorsque nous recevons par exemple des demandes spécifiques que nous ne pouvons pas satisfaire. Dire "non" est souvent difficile, et lorsque nous refusons une requête, il est crucial d'avoir des arguments solides pour expliquer les enjeux au client.

En général, combien de temps prend une vente pour être réalisée ?

L : La règle d'or est de concrétiser le plus rapidement possible car un achat peut être remis en cause à tout moment pour diverses raisons : des facteurs professionnels, des aspects personnels... Il est rare que les projets perdurent sur plusieurs années pour la plupart des prospects.

A : Une vente très rapide peut se conclure en environ trois mois, bien que de tels délais soient rares. En général, il s'agit de personnes rencontrées lors de salons nautiques. Je les invite ensuite à effectuer une démo à La Rochelle. Après cette étape, ils ont également besoin de temps pour réfléchir de leur côté. Si je sens qu'ils sont intéressés, je les relance quelques semaines plus tard pour évaluer leur position. Cependant, les délais de vente peuvent varier considérablement, allant de quelques mois à plusieurs années avant qu'un contrat soit signé.

Qu'est-ce qu'AMEL vous a apporté ?

L : Travailler chez AMEL a donné du sens à ma vie professionnelle car c'est une marque, une entreprise, très particulière pour laquelle je suis fier de travailler.

A : AMEL m'a offert un esprit de famille, le plaisir de rencontrer des personnes aux origines diverses, venant de partout dans le monde, ce qui s'avère très enrichissant. Il y a aussi toute la dimension du voyage et des déplacements, permettant la découverte de nouvelles cultures.



Lexique

- Le **prospect** est un client potentiel, dans le sens où ses besoins correspondent aux produits ou aux services que vous proposez
- Une **démo** : faire une démonstration du bateau avec le prospect. Nous sommes les seuls à proposer ce format d'essai de bateau, initié par le fondateur du Chantier, Henri Amel : un accueil exclusif (et non en groupe) des clients potentiels à bord du bateau, avec un vrai déjeuner à bord, un essai en mer d'au moins une demi-journée, complété, à La Rochelle, par la visite de nos ateliers de Périgny.



Les travaux chez AMEL

Les travaux à Périgny

Les travaux d'extension du bâtiment 1 sont désormais terminés, et le déménagement des moules de coque a été réalisé. La première application de gelcoat dans ce bâtiment a été effectuée à la mi-décembre. Les travaux à l'entrée du bâtiment 4 progressent bien. La pose des cloisons, l'application de la première couche de peinture, ainsi que le revêtement au sol dans les futurs bureaux ont été effectués. Actuellement, l'accès piéton jusqu'au parking du personnel est bloqué en raison du début des travaux de réaménagement de la devanture et de l'accès au parking du personnel. Ces travaux ont débuté par la démolition du sol en béton désactivé. Pour la suite des travaux, un bardage isolant sera installé sur la façade côté est, le bardage à l'entrée du bâtiment 4 sera remplacé, tout comme l'enseigne. De plus, la création d'un sas à l'entrée est prévue.



Les travaux à Hyères

Les travaux des nouveaux locaux d'AMEL Méditerranée sont achevés. Après plusieurs mois de chantier, l'équipe a pu déménager. Ils sont désormais prêts à accueillir les clients et autres visiteurs à cette nouvelle adresse : 14 avenue du Docteur Robin, 83400 Hyères. L'ancien local de la rue Jean d'Agrève est, quant à lui, sur le point d'être vendu.

EXPERIENCES CLIENTS



MERLINO

M. & Mme Bayazit sont les propriétaires d'un AMEL 50 baptisé MERLINO. Depuis un an, ils parcourent les côtes et les îles turques, leur pays d'origine. En août dernier, ils ont séjourné quelque temps entre les îles grecques. Actuellement, ils sont de retour en Turquie, amarrant MERLINO au port afin de profiter de l'intérieur des terres et des magnifiques paysages que propose ce pays.

@svmerlino

MISTRAL

En juin 2023, M. Calatayud a pris possession de son AMEL 50 baptisé MISTRAL. Une semaine après la livraison, il a participé à notre rassemblement client, l'AMEL CUP MED. À la suite de cet événement, il a passé quelque temps dans le sud de la France, dans les ports d'Hyères, Antibes et Porquerolles, avant de se diriger vers l'Italie. À l'approche de l'automne, il est retourné sur la Côte d'Azur pour se préparer à naviguer en direction du Monténégro. À l'heure actuelle, Mistral est bien en mer Adriatique, où son propriétaire le retrouvera après la période des fêtes de fin d'année.

@svmistral



SUDOKU

8							7	
		1	6					
2	3		4	7		1	8	6
3	6				7	5	2	
	4		8	3			6	
	1	2	5				9	8
1	8	7		9	4		5	2
				5	9			
	5							3

	3			7		8		
2			5			9		6
		6		1	9			
1			3	2			9	
4	5					3		2
	2			4	6			8
			1	7		8		
8	1			3				7
	5		8				3	

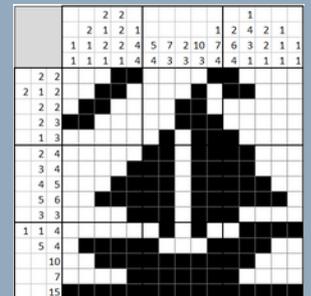
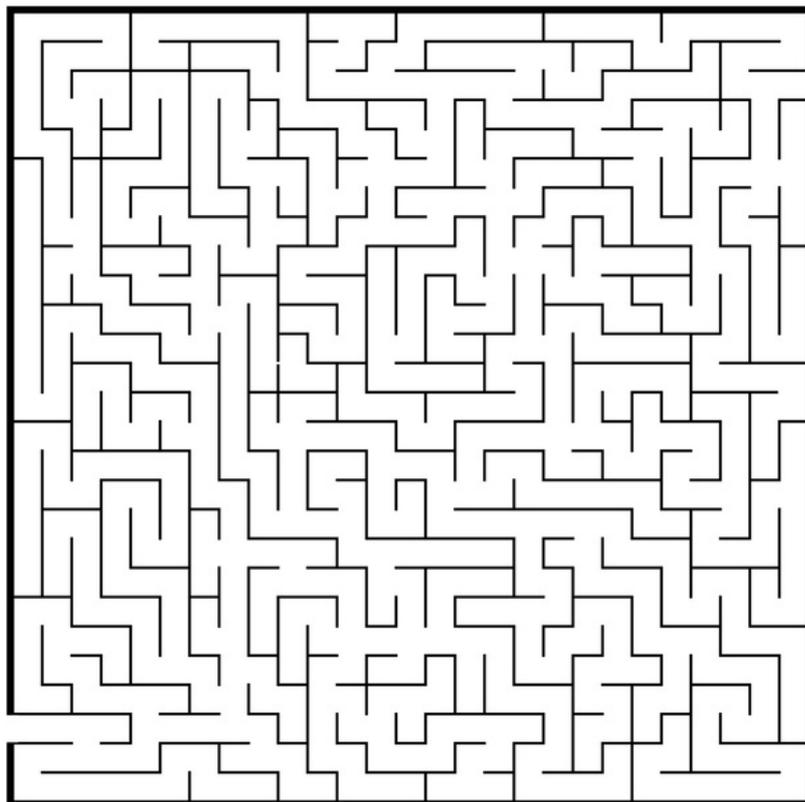
						8	6	
8		5		4		1		
1	6				9			
								8
	4		3	1	6		9	
7								
			5				1	4
		9		6		7		3
	5	7						

3	1	8	2	7	6	4	5	9
7	4	9	5	1	8	3	6	2
2	6	3	8	5	1	4	7	9
8	5	4	6	3	9	7	1	2
1	9	8	2	3	7	6	4	5
6	1	5	4	9	8	2	3	7
4	7	1	2	5	4	6	3	9
5	2	3	8	9	1	7	5	6
9	6	8	7	3	1	4	5	2

1	3	6	4	9	8	2	5	7
8	9	1	6	5	3	4	2	7
6	4	3	1	7	2	8	5	9
3	2	9	7	4	6	5	1	8
4	7	5	9	8	1	3	6	2
1	6	8	3	2	5	7	9	4
5	8	6	4	1	9	2	7	3
2	1	7	5	3	8	9	4	6
9	3	4	2	6	7	1	8	5

6	8	2	4	1	9	4	2	8
3	5	7	1	9	4	2	8	6
4	1	9	2	6	8	7	5	3
6	8	2	5	7	3	9	1	4
7	9	6	4	8	5	3	2	1
2	4	8	3	1	6	5	9	7
5	3	1	9	2	7	6	4	8
1	6	3	8	5	9	4	7	2
8	7	5	6	4	2	1	3	9
9	2	4	7	3	1	8	6	5

Le labyrinthe



La solution du précédent numéro