



CARNET D'ENTRETIENS

Club Industrie et Technologies

Yann LABARTHE

Key Account Manager
chez PIRELLI FRANCE (Moto)

IFAG Toulouse - Promotion 2002

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'avais envie de compléter ma formation initiale en biochimie/biologie par un apprentissage orienté commercial et gestion. Aussi après 1 année spéciale en DUT Tech de co, j'intègre l'IFAG Toulouse, une école connue par mon frère (également IFAGuien)! Durant cette scolarité, j'effectue un stage de 6 mois chez **Nestlé** qui me permet d'être rapidement embauché comme chef de secteur « Utilisateurs » (clients grossistes, distributeurs, cuisiniers...) chez **Danone**. Par la suite, j'évolue comme Responsable commercial « Distributeurs » et, à ce titre, coache de manière transversale une vingtaine d'interlocuteurs commerciaux.

En 2006, **Pirelli Moto France** me propose d'être chef de vente Régional Sud-Ouest puis, un peu plus tard, Grand Sud (SO et SE). A l'époque, mes interlocuteurs sont des VRP Multicartes. En 2010, je passe Responsable Grands comptes en charge des réseaux moto (Dafy Moto, Cardy, Maxxess...) qui représentaient en 2013, 61% du CA des clients chaînés de Pirelli Moto contre 39% pour les concessionnaires. Mon rôle consiste à négocier les contrats nationaux, le référencement, les promotions et tous les nouveaux services logistiques, financiers...

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Depuis 8 ans, j'ai vu se succéder 4 patrons, souvent très différents les uns des autres. Une expérience riche qui m'a appris à m'adapter à des types de management parfois opposés, à mûrir professionnellement jusqu'à être, aujourd'hui, impliqué au niveau des décisions de la politique commerciale Pirelli Moto France.

La tendance à venir dans ton métier ?

- Le marché des 2 roues est lié aux loisirs qui a tendance à décliner dans le budget des ménages.
- Les rapprochements entre fournisseurs et distributeurs se multiplieront.
- Nous tendons à calquer le modèle de la grande distribution (Vente/organisation).
- Enfin, le produit n'est plus le seul argument de vente. Désormais, la capacité d'un fournisseur à accompagner ses clients à 360° (logistique, finance, marketing...) devient un argument prépondérant.

Si tu changeais de métier ?

Je pourrais monter ma société d'artisan dans un corps de métier du bâtiment.

Et pendant ton temps libre ?

Je retape ma maison ainsi que des motos et, depuis fin 2013, je m'occupe de mon enfant encore bébé.

Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à développer des partenariats pérennes avec des réseaux (Cardy, Dafy Moto...) depuis 2010. Cela a permis de maintenir nos positions dans un marché en récession.
- Rappelons également le contexte spécifique de Pirelli moto en France : au début des années 2000, cette marque mondialement connue dans le 2-roues était représentée par un importateur puis un distributeur. Pirelli n'a acquis une autonomie juridique et fiscale, en France, qu'en 2013.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com