



En visite chez Nicolas Jaquet

Nicolas Jaquet, 41 ans, est le propriétaire de l'entreprise de technique agricole Nicolas Jaquet SA à Épagny. Ce n'est qu'à la fin de l'année dernière que l'entreprise s'est installée dans ses locaux actuels, une nouvelle construction charmante et fonctionnelle. Ici travaillent cinq collaborateurs, trois apprentis sont en formation et deux personnes se chargent des tâches administratives. Nicolas Jaquet est membre de l'association fribourgeoise technique agricole où il occupe le poste de vice-président ainsi que le poste de président de la CT technique communale et agricole.



Nicolas Jaquet (41) ist Inhaber des Landtechnikbetriebes Nicolas Jaquet SA in Epagny, in Sichtweite zum Schloss Greyerz. Erst Ende des letzten Jahres ist das Unternehmen an den heutigen Standort umgezogen, wo es einen schmacken und arbeitsgerechten Neubau bezogen hat. Hier beschäftigt es fünf Mitarbeiter, drei Lehrlinge sind in der Ausbildung. Zwei Personen teilen sich die Administrationsarbeiten. Nicolas Jaquet ist Mitglied des Freiburgerischen Verbandes Landtechnik, wo er das Amt des Vizepräsidenten bekleidet und Obmann der Technischen Kommission Kommunal- und Landtechnik ist.

La façon aimable avec laquelle Nicolas Jaquet aborde les gens saute aux yeux. Il a démontré il y a longtemps déjà ses capacités professionnelles en montant avec succès sa propre entreprise. Il n'est donc pas étonnant que l'association fribourgeoise ait tout fait pour s'assurer la collaboration de Nicolas Jaquet au sein du comité. Il occupe ce poste depuis plus de 15 ans. En tant que vice-président et président de la commission technique, il soutient avec efficacité les tâches de l'association cantonale grâce à ses compétences professionnelles.

Indépendant depuis 2001

Il y a 10 ans, ce fils de paysan et mécanicien en machines agricoles expérimenté a repris la branche technique agricole de son employeur de l'époque, l'entreprise Morand Constructions métalliques à La Tour-de-Trême, et a ainsi fondé son entreprise. Auparavant, il était déjà responsable de cette branche dans son entreprise formatrice.

La situation était donc idéale pour le jeune entrepreneur qui a pu commencer ses activités avec une clientèle déjà existante. Des collègues de travail ont également accompagné Nicolas Jaquet sur la voie qui mène à l'indépendance. Deux d'entre eux sont copropriétaires de l'entreprise. L'un est responsable du domaine technique agricole, l'autre s'occupe des appareils à moteur. Nicolas Jaquet est directeur et responsable des ventes.

De bons chiffres avec des marques fortes

Nicolas Jaquet s'engage pour la continuité, ce qui lui a permis d'avoir du succès dans les affaires. La collaboration en partenariat avec le fabricant de tracteurs finlandais Valtra se déroule à merveille. Les machines Krone et Fella font partie de ses marques principales.

« Dans notre région, la technique agricole n'est pas aussi demandée que dans d'autres régions du pays. Nous avons une économie laitière très forte et de nombreuses exploitations forestières.

Cela influence notre gamme », déclare Nicolas Jaquet, tout en indiquant que la technique communale représente une part notable de son chiffre d'affaires.

Il est convaincu que la mécanisation progressive des processus de travail générera toujours de nouvelles machines, et qu'ainsi la demande continuera à se renouveler.

Vente et service

« Plus nous vendons de machines et d'appareils, plus nous effectuons des travaux d'entretien », continue Nicolas Jaquet. « Je suis convaincu que les services d'entretien doivent majoritairement être faits sur des machines que l'on a vendues, c'est-à-dire des machines que l'on connaît, et avec des fabricants avec lesquels on entretient les relations nécessaires. L'époque où chacun entretenait tout type de machine est révolue. Celui qui prétend pouvoir tout faire finit par tout faire à moitié. »

L'honnêteté crée la confiance

La longévité des relations avec la clientèle tient à cœur à Nicolas Jaquet. C'est pourquoi il met particulièrement l'accent sur le soin de la clientèle. « Il est important de connaître et de comprendre les désirs de la clientèle. Voir le client comme un humain, le conseiller avec compétence et toujours lui proposer des alternatives... cela crée la confiance. Ce n'est alors plus le prix la préoccupation première, mais plutôt l'assurance d'acheter une machine dans une entreprise qui se tient à disposition des clients avec une équipe d'entretien compétente. Une chose est claire: on peut toujours trouver moins cher quelque part ! »

Le succès de la jeune entreprise démontre que Nicolas Jaquet se trouve sur la bonne voie grâce à son principe. Par exemple, le chiffre d'affaires dans le secteur des appareils à moteur a augmenté de plus de 40% après le déménagement dans les nouveaux locaux.

Ceci donne du courage pour l'avenir ! ■



André Aebischer ist zuständig für den Werkstattbetrieb und die Landtechnik. André Aebischer est responsable de l'atelier pour machines et de la technique agricole.



Jean-Paul Pugin ist für den Bereich Motorgeräte und Kommunalmaschinen verantwortlich. Jean-Paul Pugin est responsable du domaine appareils à moteur et machines communales.

Zu Besuch bei Nicolas Jaquet

Die sympathische Art, wie Nicolas Jaquet auf Menschen zugeht ist augenfällig. Und seine beruflichen Fähigkeiten hat er mit dem erfolgreichen Aufbau seines Unternehmens längst unter Beweis gestellt. Kein Wunder also, dass sich der Freiburgerische Verband um die Mitarbeit von Nicolas Jaquet im Vorstand bemüht hat. Seit über 15 Jahren ist er in diesem Gremium tätig. Als Vizepräsident und als Obmann der Technischen Kommission unterstützt er die Aufgaben des Kantonalverbandes mit Effizienz und seiner Fachkompetenz.

Seit 2001 selbständig

Vor 10 Jahren hat der Bauernsohn und gelernte Landmaschinenmechaniker die Sparte Landtechnik von seinem damaligen Arbeitgeber, der heutigen Firma Morand Metallbau in La Tour-de-Trême, übernommen und hat damit sein eigenes Unternehmen gegründet. Vorher war er in seinem ehemaligen Lehrbetrieb bereits für die Sparte Landtechnik verantwortlich. Diese Ausgangslage war für den jungen Berufsmann ideal. So konnte er seine Geschäftstätigkeit bereits mit einem existierenden Kundenstamm beginnen. Aber auch Arbeitskollegen haben Nicolas Jaquet in die Selbständigkeit begleitet. Zwei davon sind heute als Teilhaber in den Betrieb eingebunden. Einer ist für den Bereich Landtechnik zuständig, der andere kümmert sich um die Motorgeräte. Nicolas Jaquet selber ist Geschäftsleiter und für den Verkauf zuständig.

Gute Zahlen mit starken Marken

Nicolas Jaquet setzt auf Kontinuität und hat damit auch wirtschaftlichen Erfolg. Die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem finnischen Traktorhersteller Valtra gestaltet sich sehr gut. Daneben zählen Maschinen von Krone und Fella zu seinen Hauptmarken.

«In unserer Gegend ist die Landtechnik nicht so stark gefragt wie in anderen Landesregionen. Wir haben eine



starke Milchwirtschaft und viele Betriebe im Forstwesen. Das bestimmt weitgehend unser Sortiment», sagt Nicolas Jaquet und weist darauf hin, dass auch die Kommunaltechnik einen wesentlichen Anteil seines Umsatzes ausmacht.

Er ist überzeugt, dass die fortschreitende Mechanisierung von Arbeitsabläufen immer neue Maschinen generieren wird. Und so wird sich die Nachfrage immer wieder erneuern.

Verkauf und Service

«Je mehr Maschinen und Geräte wir verkaufen, desto mehr Servicearbeiten werden wir ausführen können», sagt Nicolas Jaquet weiter. «Ich bin ganz klar der Ansicht, dass Servicearbeiten vorwiegend an Maschinen ausgeführt werden sollten, die man auch verkauft hat. Also an Maschinen die man kennt und wo die nötigen Beziehungen zum Lieferanten vorhanden sind. Die Zeiten, in welcher jeder jede Maschine wartet, sind vorbei. Wer alles machen zu können glaubt, liefert oft auch nur halbe Sachen ab.»

Ehrlichkeit schafft Vertrauen

Die Langlebigkeit der Kundenbeziehungen ist Nicolas Jaquet sehr wichtig. Deshalb legt er auf die Kundenpflege besonders viel Wert. «Es ist wichtig, die Anliegen der Kundschaft zu erfragen und zu verstehen. Den Kunden als Menschen zu sehen, ihn fachgerecht zu beraten und ihm allenfalls Alternativen aufzuzeigen. Das schafft Vertrauen. Und dann steht plötzlich nicht mehr der Preis im Vordergrund, sondern die Sicherheit, eine Maschine in einem Betrieb zu kaufen, die mit einer kompetenten Servicemannschaft zur Verfügung steht. Denn eines ist ganz klar: überall kann man irgendwas irgendwo noch billiger kaufen!»

Dass sich Nicolas Jaquet mit seinem Credo auf dem richtigen Weg befindet zeigt der Erfolg des jungen Unternehmens. Nicht umsonst konnte beispielsweise der Umsatz im Motorgerätesektor nach dem Umzug in den Neubau um über 40% gesteigert werden.

Das macht Mut für die Zukunft! ■

Das schicke neue Gebäude der Nicolas Jaquet SA in Epagny.

Les jolis nouveaux bâtiments de Nicolas Jaquet SA à Epagny.