



SOUMAGNE (B) – Février 2015. Au terme d'une importante phase d'investissements, JOSKIN a radicalement transformé son organisation technique de production. Raison suffisante, selon JOSKIN, pour adopter une démarche commerciale s'écartant de l'approche traditionnelle.

Dans son domaine de production, à savoir le transport et l'épandage des produits agricoles, JOSKIN est sans conteste innovant. En 30 ans de fabrication, JOSKIN a mis en place des usines de production dotées d'outils ultra modernes, parfois fabriqués spécialement à sa demande, pour produire des machines agricoles de plus en plus volumineuses afin de suivre les exigences d'une agriculture toujours plus insatiable en matière de qualité et de productivité.

Le programme d'investissements quinquennal 2010 à 2014 a encore radicalement modifié le visage de l'outil de production JOSKIN, avec notamment la construction de 45.000 m² de halls sur 3 sites de production, l'installation de nombreux équipements parfois spectaculaires (magasins automatisés de grandes dimensions, découpeuses laser pour tubes de grand diamètre, galvanisation, ...), le réaménagement des flux de production en aires plus aérées, et même l'ouverture d'un centre d'écolage mis à disposition des instituts professionnels de la région.

JOSKIN, qui ouvrait ses portes début 2015 à l'occasion de la mise en place de cet outil de production remanié, ne s'attendait pas à y recevoir une foule de visiteurs. *"Pendant l'année 2014, explique Murielle Joskin, Events manager du Groupe, la société avait déjà accueilli plus de 150 groupes de 15 à 80 personnes. Mais à l'occasion des portes ouvertes de début d'année, c'est à une affluence de visiteurs belges et étrangers, avec plus de 15 cars organisés et un total plus de 12 000 visiteurs professionnels, que JOSKIN a dû faire face"*.





C'est qu'avec ses nouvelles techniques modernes de production et ses 18.000 m² (1,8 ha !) d'espaces d'exposition couverts, JOSKIN fait preuve, probablement sans réellement s'en rendre compte, d'une démarche innovante dans la production et l'exposition. Les acteurs du monde agricole ne s'y trompent pas : rares sont les fabricants d'une certaine envergure qui offrent une telle visite où l'on peut toucher ce qu'on ne peut pas percevoir dans les catalogues ou sur le web.

Ce qui sort de l'ordinaire quand on visite les installations JOSKIN, c'est que la visite est exhaustive, depuis le début de la fabrication des gros engins de transport jusqu'à leur commercialisation, en passant par toutes les étapes de production, de service et de formation.

On en sort avec une compréhension complète de la manière dont les machines sont fabriquées, en ce compris tous les services complémentaires, notamment le service avant-vente cher à JOSKIN, et bien sûr les services après-vente.

Pareille opportunité de visite n'est pas limitée aux seules portes ouvertes. Les JOSKIN Technic Center sont ouverts en permanence et les visites des installations complètes peuvent se faire sur simple rendez-vous.

Pour les groupes, quelques informations préalables (nombre de personnes, provenance, type de repas éventuel, ...) permettront de les recevoir suivant leur structure professionnelle (CUMA, école technique et agricole, entrepreneur, agriculteur ou autre). A leur arrivée, JOSKIN les accueille dans leur langue respective (7 langues différentes sont pratiquées au sein de la société) et leur explique l'historique du Groupe ainsi que le fonctionnement général des différentes usines.

Après une visite de JOSKIN, le doute, si l'on en avait, est dissipé : au vu de ses installations, de sa manière de produire, de ses exportations, de son approche-client particulière (service avant-vente), force est de constater que le statut de leader mondial dont se prévaut la marque JOSKIN dans son domaine, c'est-à-dire le matériel de transport des produits agricoles et d'épandage des effluents d'élevage, n'est pas usurpé.