

I. Machinisme Agricole, Espaces Verts et Métiers spécialisés : conjoncture économique

« Sans conteste, 2017 est une année noire pour l'agriculture française. Si quelques filières accrochées à des produits de niche bien valorisés tirent leur épingle du jeu, la grande majorité connaît quant à elle de graves bouleversements. Cependant même si les trésoreries des distributeurs sont affaiblies, tous conservent la farouche volonté d'apporter une qualité de service toujours meilleure. »

C'est en ces termes que Pierre PRIM, Président du Syndicat national des Entreprises de Service et Distribution du Machinisme Agricole, des Espaces Verts et des Métiers spécialisés (SEDIMA), élu le 26 février dernier, débutait la conférence de presse annuelle de l'organisation professionnelle le vendredi 23 juin.

Confrontés certes à des marchés tendus, les distributeurs doivent aussi faire face à de nouveaux défis : celui de la transformation du marché des pièces détachées avec la concurrence d'internet, ou encore le nécessaire rééquilibrage de rentabilité des différents services de la concession (vente du neuf, vente de l'occasion, magasin et pièces, service après-vente), ou bien la valorisation des taux de main d'œuvre. Malgré cela, les concessionnaires maintiennent leur personnel et continuent d'investir dans leur formation.

L'activité au 1^{er} semestre 2017

Les résultats ci-contre sont le fruit d'une enquête qui a été réalisée par le SEDIMA entre le 24 mai et le 14 juin auprès des entreprises adhérentes du machinisme agricole et d'espaces verts.

Bien que la tendance à la diminution des exploitations agricoles persiste, que les immatriculations de tracteurs standards neufs sur les 5 premiers mois de l'année soient en retrait, 64 % des dirigeants interrogés indiquent un moral plutôt « moyen », alors qu'ils n'étaient que 52 % en septembre 2016.

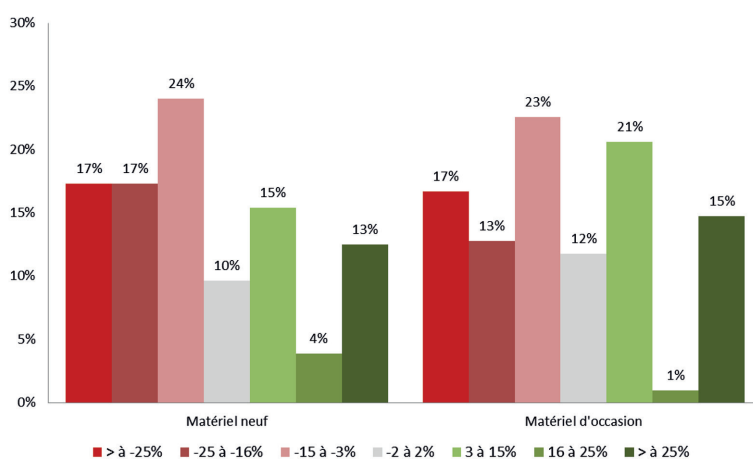
En terme de résultats, les prises de commandes de matériels neufs pour le machinisme agricole sont en diminution de - 6 % (au 1^{er} trimestre 2017 sur 1 an). En revanche, les stocks de matériels semblent se stabiliser ou diminuer pour plus des deux tiers des entreprises. Le niveau du neuf serait ainsi supérieur à la normale pour 17 % des entreprises et le niveau de l'occasion pour 30 % d'entre elles.

Pour ce qui est des immatriculations de tracteurs standards neufs de janvier à mai 2017, la moyenne est de - 27 % toutes régions confondues. Seule la région Provence Alpes Cote d'Azur est positive à + 2,3 %, les autres régions oscillent entre - 10,7 % (Auvergne Rhône Alpes) à - 58,3 % (Ile de France).

Quant aux prestations à l'atelier et aux ventes de pièces, elles enregistrent pour le 1^{er} trimestre 2017 une évolution positive par rapport au 1^{er} trimestre 2016 à + 2,4 % pour la pièce et à + 3 % pour l'atelier.

Sur le 2nd trimestre 2017, la tendance reste à la baisse pour le machinisme agricole (- 7 % pour les prises de commandes de matériels neufs à 1 an) dûe aux aléas climatiques (sécheresse notamment). On reste sur une évolution similaire à celle du 1^{er} semestre 2016.

Machinisme Agricole : matériels neufs et occasion





Evolutions des secteurs d'activité au 1^{er} trimestre 2017

✓ Grandes cultures / Polyculture élevage

La tendance pour les commandes de matériels neufs est de - 13 % en grandes cultures et - 6 % en polyculture élevage. Pour le matériel d'occasion, elle est de - 12 % en grandes cultures et - 2 % en polyculture élevage. Les ventes de pièces (activité magasin) et les prestations à l'atelier baissent en grandes cultures respectivement de - 4 % et - 0,8 % alors qu'elles progressent en polyculture élevage de + 3,6 % et + 5 %.

✓ Equipements d'élevage

Il n'y a pas de tendance globale qui se dessine sur ce 1^{er} trimestre. Ce marché reste très disparate, c'est la conséquence de la diversité des commandes de matériels neufs ne permettant pas d'établir de ratios significatifs. Il est pourtant à noter que 30 % des éleveurs ont un moral « mauvais à très mauvais » alors que, pour la même période 2016, ils étaient 75 %. Ce qui peut être considéré comme un baromètre encourageant...

✓ Viti-viniculture

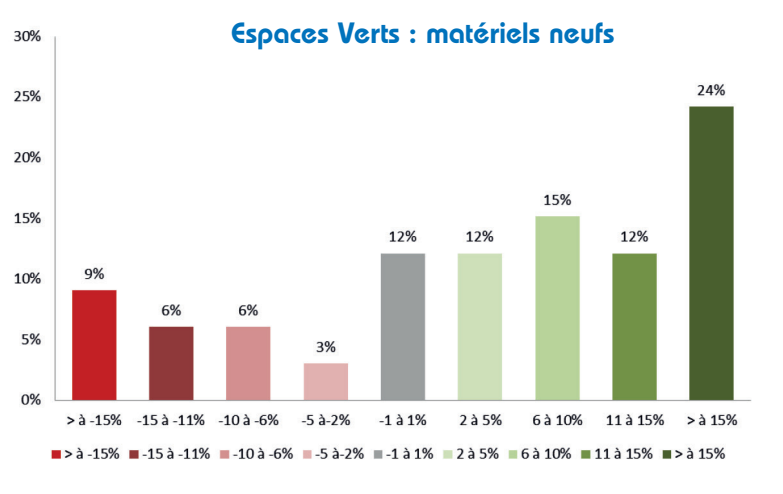
Ce secteur, qui échappait jusqu'à présent à la morosité ambiante, a subi de mauvaises conditions climatiques, avec du gel notamment, contribuant à revoir à la baisse les perspectives envisagées. Les commandes de matériels neufs sont en retrait de - 1 % et de - 2 % pour l'occasion. Parallèlement l'activité au magasin est relativement stable à - 0,2 % alors que les prestations à l'atelier sont plutôt à la hausse à + 2,3 %.

✓ Espaces verts

Les professionnels de ce secteur arrivent à accroître leur activité malgré la baisse de dotations qui touche les collectivités et qui nuisent aux ventes potentielles. Les ventes de matériels neufs progressent de + 6 %. Les produits les plus demandés étant le matériel portatif électrique et sur batterie, les tondeuses électriques et sur batterie, et les robots de tonte. Ce dernier marché connaît une croissance de 25 % chaque année depuis 3 ans !

Les activités de ventes de

pièces et de prestations à l'atelier restent soutenues à + 3 % par rapport au 1^{er} trimestre 2016.



II. 13^{ème} enquête Indice de satisfaction des constructeurs (ISC)

Le **SEDIMA** (Syndicat national des Entreprises de Service et Distribution du Machinisme Agricole, d'Espaces Verts et des métiers spécialisés) a présenté le 23 juin les résultats de son enquête annuelle « **Indice de satisfaction des concessionnaires face à leurs tractoristes** » 2017.

A noter que cette enquête s'inscrit dans une démarche européenne puisque 8 pays (Allemagne, Belgique, Danemark, France, Italie, Pays-Bas, Pologne, Royaume-Uni) l'ont réalisée cette année, conjointement et à la même date. Les résultats européens seront publiés par le CLIMMAR (Centre de Liaison international des distributeurs de matériels agricoles) en novembre.

En France, le questionnaire comportant 61 points a été adressé en mai 2017 à tous les adhérents du **SEDIMA** (soit 511 questionnaires : un par contrat de distribution). Cette enquête mesure la perception et le ressenti des distributeurs dans la relation qu'ils entretiennent avec leur fournisseur **et ne traduit aucunement la valeur d'une marque par rapport à une autre**. Avec cet « **Indice de satisfaction** », le **SEDIMA** poursuit depuis 2005, année de sa création, le même objectif :

- ✓ faire en sorte que les relations tractoristes concessionnaires s'améliorent,
- ✓ et ceci dans l'intérêt des réseaux et des marques concernées.

Le taux de participation de 2017 est de 60 % (soit 307 réponses), il reste constant par rapport aux éditions précédentes.

Pour figurer au classement, deux critères cumulatifs doivent être remplis :

- ✓ 30 % des adhérents d'une marque doivent avoir répondu,
 - ✓ les répondants doivent représenter 25 % du nombre total de tracteurs standards vendus par leur marque.
- Pour cette 13^{ème} édition, 11 marques de tractoristes ont satisfait à ces deux critères.

Classement 2017

Les marques Fendt, Valtra, Massey-Ferguson perdent toutes une place, se retrouvant en 2^{ème}, 3^{ème} et 4^{ème} position en faveur de Kubota qui arrive en tête du classement.

Rappelons que la marque nipponne était en quatrième position en 2016.

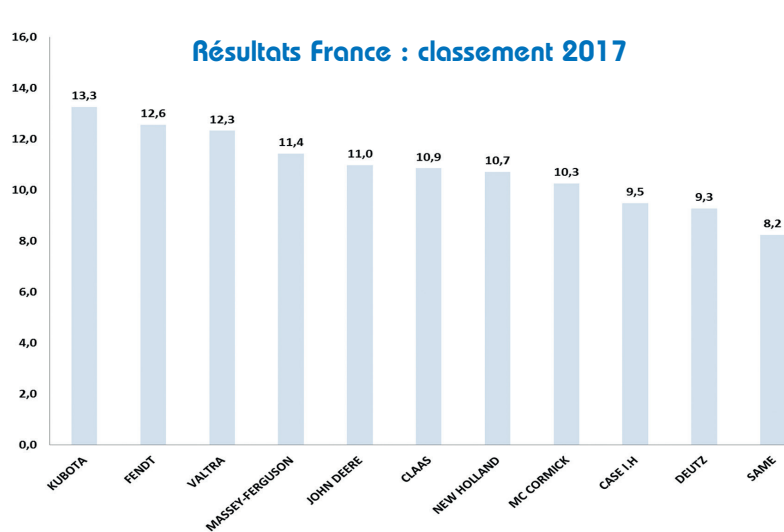
Il convient toutefois de souligner que le taux d'adhésion des concessionnaires Kubota au SEDIMA ne représente que 30 % des concessionnaires recensés dans cette marque, alors que pour les autres tractoristes le taux d'adhésion varie entre 50 à 80 %.

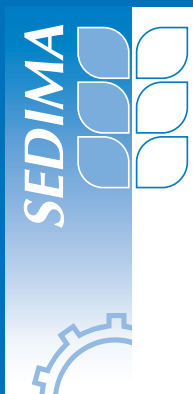
John Deere gagne une place, la 5^{ème} position, que la marque ravit à Claas.

New Holland, McCormick, Case IH, Deutz et Same conservent chronologiquement leurs places (de 7^{ème} à 11^{ème}) par rapport à 2016.

En dehors de la nette progression de Kubota, la comparaison entre 2016 et 2017 indique des résultats sensiblement identiques, les proportions de hausse ou de baisse étant moindres.

- ✓ 7 marques sont concernées par des chiffres en hausse : Kubota (+ 1,67), Same (+ 0,55), New Holland (+ 0,43), Valtra (+ 0,40), McCormick (+ 0,23), John Deere (+ 0,08) et Deutz (+ 0,05).
- ✓ 4 marques ont des résultats en baisse : Claas (- 0,48), Fendt (- 0,38), New Holland (- 0,34) et Massey Ferguson (- 0,21).





III. Les actualités du SEDIMA

Nouvel axe stratégique du SEDIMA : « Equilibre de la relation constructeurs/distributeurs »

Parmi les différents groupes de travail que compte le **SEDIMA**, tous constitués de chefs d'entreprises, une nouvelle commission dénommée « Equilibre de la relation constructeurs/distributeurs » vient de voir le jour. Elle portera sur 3 axes de réflexion et d'actions : l'indice de satisfaction des constructeurs, le suivi des pratiques contractuelles entre distributeurs et constructeurs (ISC), la qualité et la garantie.

Représentativité dans la branche

Les résultats publiés par le Haut Conseil du Dialogue Social, le 26 avril dernier, indiquent que le **SEDIMA** est la 1^{ère} organisation patronale majoritaire (de sa branche devant les loueurs et réparateurs de matériels de travaux public et de manutention (DLR) et les artisans ruraux (FNAR).

L'emploi : une préoccupation majeure

Bien que soumise à une conjoncture économique complexe, la distribution poursuit ses efforts de recrutement. Au cours du 1^{er} semestre 2017, ce sont déjà 1 320 embauches qui ont été réalisées : 55 % des concessions de matériels agricoles et 38 % des concessions espaces verts ont recruté de nouveaux salariés. L'embauche en alternance (via des contrats de professionnalisation ou d'apprentissage) représente 10 % des effectifs.

Agenda

✓ Présence du **SEDIMA** sur les salons professionnels :

du 12 au 15 septembre au Space (Rennes - 35),

du 20 au 21 septembre à SalonVert (Vénérieu - 38),

du 5 au 6 octobre : Congrès du CLIMMAR au Luxembourg,

du 4 au 6 octobre au Sommet de l'Élevage (Cournon d'Auvergne - 63).

✓ Rencontres régionales du **SEDIMA** :

15 réunions permettant d'aller à la rencontre des adhérents du 7 novembre au 7 décembre 2017.



IV. En marge de la conférence de presse

Pierre PRIM, Président du **SEDIMA**, en marge de la conférence de presse a fait la déclaration suivante :

« Surpris par le contenu de la plaquette d'AXEMA* (2017 : un nouveau cadre stratégique) qui a été diffusée suite à leur Biennale du 6 avril, le Conseil d'Administration du **SEDIMA** a mandaté à l'unanimité son Président pour démentir fermement l'auto-proclamation suivante : AXEMA est reconnu comme l'interlocuteur de référence de la filière des agroéquipements.

Le **SEDIMA** qui représente depuis bientôt 100 ans la distribution, fort d'une représentativité de près de 70 %, n'entend pas s'inféoder à quelque autre syndicat que ce soit et entend bien continuer à parler au nom de la Distribution et avoir toute latitude pour défendre les intérêts de ses adhérents.

En parallèle, le **SEDIMA** a toujours su piloter en concertation avec tous les acteurs concernés diverses actions d'envergure dans l'intérêt de la filière et pour ne citer que quelques exemples : la convention des agroéquipements, la mise en place du code de déontologie, l'accord dérogatoire aux délais de paiement, la modification de la réglementation concernant le permis de conduire des tracteurs,... »

** Union des Industriels de l'Agroéquipement*



Pierre PRIM, Président du SEDIMA, s'adresse aux journalistes Machinisme Agricole et Espaces Verts.

A propos du **SEDIMA**

Fondée en 1919, le **SEDIMA** est l'unique organisation professionnelle des entreprises de service et de distribution du machinisme agricole, d'espaces verts et des métiers spécialisés. Elle représente les secteurs professionnels du machinisme (tracteurs et matériels d'accompagnement, viti-vini, équipements d'élevage, irrigation) et les espaces verts (la motoculture de plaisance, l'espace vert professionnel). Elle défend les intérêts et les métiers de ses adhérents, favorise la promotion de la profession et œuvre avec les différents acteurs économiques du secteur des agroéquipements. Elle représente **2700 PME** (hors artisanat) de **1 à 500 salariés**. Elle génère un volume d'affaires de **11 milliards d'€** et compte **35 000 emplois permanents**.

Contact : Anne FRADIER (Secrétaire Général)

6 boulevard Jourdan - 75014 PARIS ■ tél. 01 53 62 87 00 ■ www.sedima.fr