



# SEDIMA

## Communiqué de Presse Conférence du 14 décembre 2020

### Données économiques

Le SEDIMA a réalisé entre le 25 septembre 2020 et 12 octobre 2020 une enquête de conjoncture auprès de ses adhérents avec un taux de réponse de 34%.

#### Machinisme Agricole

**1<sup>er</sup> semestre 2020** : Progression de l'activité en dépit de la crise sanitaire

En dépit d'un important recul en mars et avril, les prises de commandes de matériels neufs sont en croissance de l'ordre de 3% pour le matériel neuf et de 10% pour le matériel d'occasion. De même, on a observé une évolution positive du chiffre d'affaires pièces au magasin et des prestations à l'atelier sur le 1<sup>er</sup> semestre (respectivement +10% et +9%).

En revanche, avec une évolution estimée à -6%, les entreprises spécialisées sur l'activité vitiviniculture n'ont pas bénéficié de l'orientation relativement positive des prises de commandes de matériels neufs tous secteurs confondus.

**2<sup>nd</sup> semestre 2020** : Une tendance moins favorable qu'au 1<sup>er</sup> semestre

On estime notamment autour de 5% la baisse des prises de commandes de matériels neufs. Ce recul est imputable aux automoteurs et aux tracteurs. Même si on observe un ralentissement par rapport au 1<sup>er</sup> semestre, l'activité est stable à un an pour le matériel d'occasion et le chiffre d'affaires est toujours en progression de 4% pour les pièces et de +2% pour les prestations à l'atelier. En revanche, les prises de commandes de neuf sont toujours orientées à la baisse pour la vitiviniculture mais également pour les entreprises spécialisées grandes cultures : plus de 60% de ces distributeurs déclarent attendre une diminution de leurs prises de commandes de neuf sur le semestre en cours.

**Prévisions 1<sup>er</sup> semestre 2021** : Pas de retour à la croissance attendue pour les matériels neufs.

En effet, avec près de la moitié des distributeurs qui attendent une diminution de leurs commandes de matériels neufs, la baisse est estimée à 5%. En revanche, pour les autres activités (occasion, pièces magasin et prestations à l'atelier), c'est une relative stabilité qui est anticipée (-2 à +2% à un an).



# SEDIMA

Les distributeurs sont notamment inquiets de l'impact de la crise sanitaire qui se poursuit sur leurs principaux secteurs clients et du poids des mauvaises récoltes en grandes cultures sur les revenus des agriculteurs. Parallèlement, l'effet du plan de relance sur les investissements des exploitations demeure incertain.

## Espaces Verts

**1<sup>er</sup> semestre 2020** : Baisse du chiffre d'affaires des distributeurs de matériels espaces verts

Le regain de croissance observé à l'issue du 1<sup>er</sup> déconfinement n'a pas permis de rattraper la chute d'activité enregistrée sur les mois de mars et d'avril. La contraction du chiffre d'affaires est évaluée à -7%. Cette baisse s'est également accompagnée d'une diminution des chiffres d'affaires pièces détachées et atelier (respectivement -2 et -5%).

**2<sup>nd</sup> semestre 2020** : Des ventes de matériels globalement peu dynamiques

On attend une nouvelle baisse de l'ordre de 3% pour les ventes de matériels neufs à un an. Toutefois, des disparités persistent selon les produits. Le chiffre d'affaires des matériels électriques et à batterie ainsi que celui des robots de tonte poursuivent leur progression pour plus de 60% des distributeurs espaces verts. De même, on constate qu'au 2<sup>nd</sup> semestre comme au 1<sup>er</sup> semestre, le marché des particuliers s'est mieux comporté que celui des professionnels.

A l'atelier, comme pour les ventes de pièces détachées, c'est la stabilité qui devrait primer sur les 6 derniers mois de l'année.

**Prévisions 1<sup>er</sup> semestre 2021** : Relative stabilité de l'activité espaces verts à un an.

L'incertitude demeure mais selon les premières estimations, l'évolution des ventes de matériels neufs, de pièces détachées et les prestations à l'atelier est comprise entre 0 et -1%.

**Malgré une année difficile, la mobilisation très forte de la distribution sur le 1<sup>er</sup> semestre s'est poursuivie tout au long de l'année afin d'assurer la qualité et la continuité du service auprès de ses clients.** Les distributeurs ont su faire preuve de réactivité pour garantir la sécurité sanitaire, tout en travaillant, et conserver ainsi la proximité avec leurs clients.



# SEDIMA

## Résultats ISC

*(Indice de satisfaction des concessionnaires envers leurs tractoristes)*

La crise sanitaire n'a eu aucun impact négatif sur la motivation des adhérents à répondre à l'enquête ISC qui est un rendez-vous incontournable des concessionnaires depuis 16 ans. Le taux de réponse est de 57 % des adhérents représentant près de 60% du marché des tracteurs standards vendus, ce qui est très positif. Cette année les adhérents Mc Cormick se sont bien mobilisés, Mc Cormick intègre ainsi le classement.

L'enquête ISC est aujourd'hui un support indispensable pour les réseaux pour dialoguer avec leur constructeur et travailler de concert à la mise en œuvre de solutions concrètes devant permettre de résoudre les problèmes qu'ils rencontrent au quotidien. Avec 16 années de recul, chaque réseau peut mesurer la progression et les évolutions de sa marque et mesurer ainsi le degré d'écoute de son concédant.

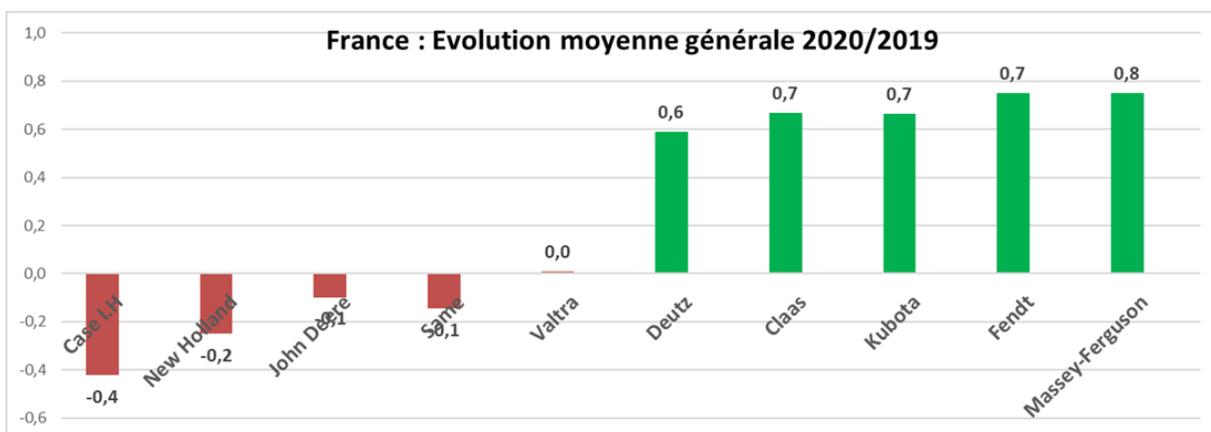
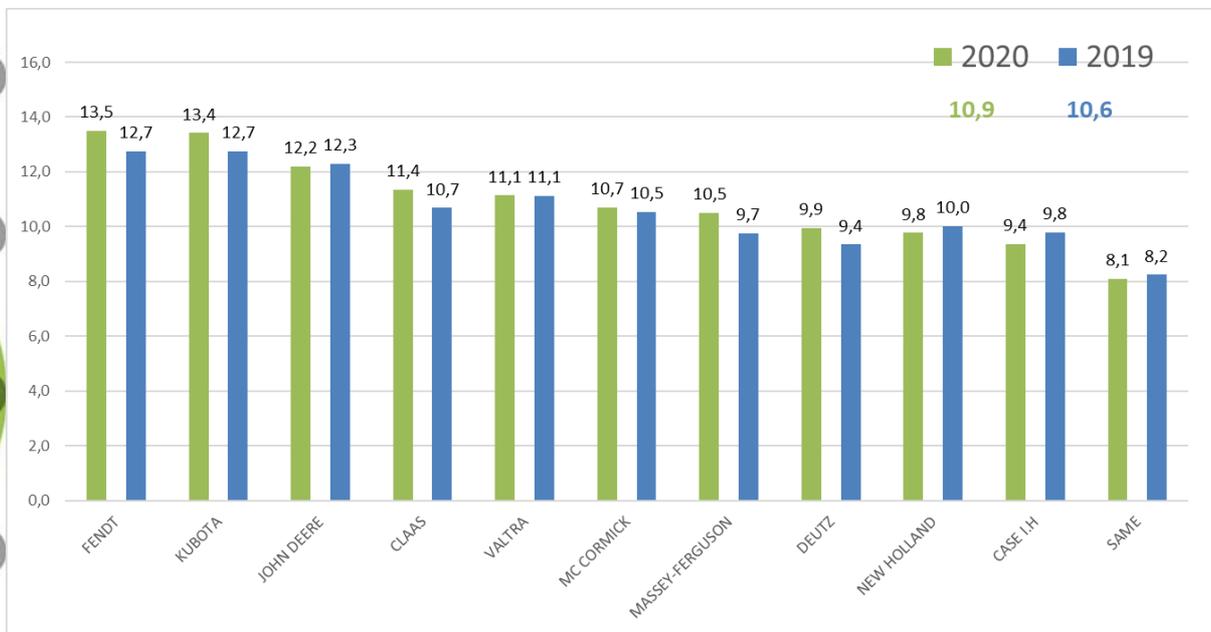
Cette enquête est aussi unique car elle positionne les constructeurs les uns par rapport aux autres **non pas sur leurs produits mais sur la relation commerciale et humaine** qu'ils entretiennent avec leur réseau. Il s'agit du seul outil de comparaison existant pour les concessionnaires.

Si le classement général n'est que très peu modifié par rapport à 2019 avec un bon degré de satisfaction pour les concessionnaires FENDT et KUBOTA, il en va autrement pour les concessionnaires SAME, CASE IH, NEW HOLLAND et DEUTZ qui n'obtiennent pas la moyenne de 10.



# SEDIMA

## Moyenne générale



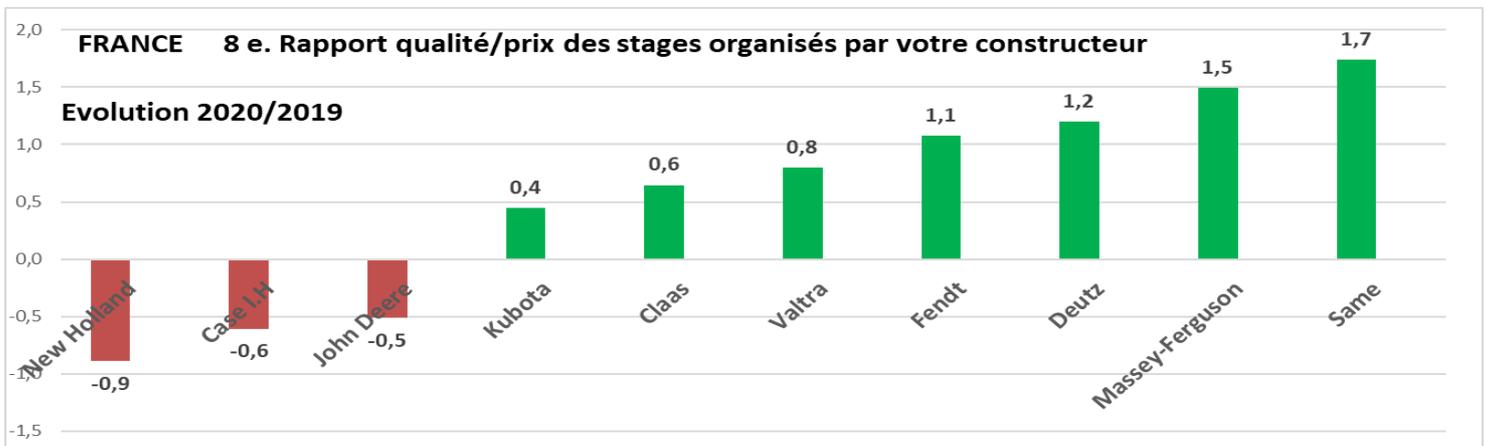
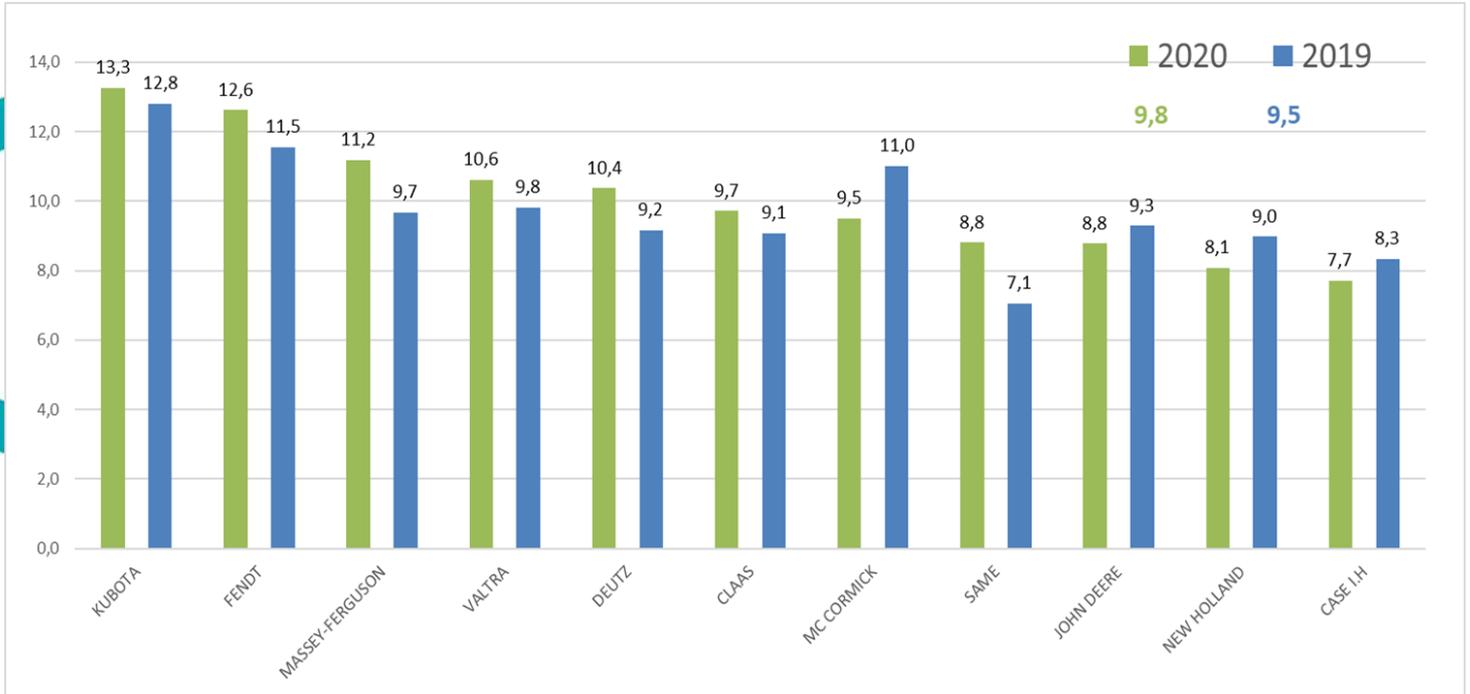
CASE IH est la marque qui enregistre cette année la plus forte baisse suivie de NEW HOLLAND, de JOHN DEERE et de SAME tandis qu'on note une nette amélioration pour MASSEY FERGUSON, FENDT, KUBOTA et CLAAS.

Il convient de souligner qu'une des principales sources de mécontentement demeure la formation.



# SEDIMA

## Evolution du rapport qualité/prix des stages organisés par votre constructeur



Disposer d'un personnel bien formé pour suivre l'évolution technologique des matériels est un enjeu majeur pour les distributeurs mais aussi pour les constructeurs. La moyenne relative au rapport qualité prix des stages est très faible tout juste au-dessous de 10 et 6 marques n'obtiennent pas la moyenne (CLAAS, MC CORMICK, SAME, JOHN DEERE, NEW HOLLAND et CASE IH).

On peut tout de même souligner qu'une majorité de marques enregistre une évolution positive sur cette question et regretter le recul enregistré sur ce thème pour NEW HOLLAND, CASE IH et JOHN DEERE.



# SEDIMA

Le SEDIMA souhaite mettre à l'honneur les constructeurs qui ont amélioré leur note en étant à l'écoute de leur réseau. Il les distinguera en mars 2021 à l'occasion des Sedima's days en leur remettant les trophées « SATISFACTION » 2019 ET 2020.

## Actions du Sedima

### Promotion des emplois et communication

Sur l'année 2020, les recrutements se sont poursuivis pour 74% des entreprises de l'activité matériels agricoles et 45% des entreprises de l'espace vert. Les recrutements en alternance demeurent importants et représentent plus ou moins la moitié des recrutements. 1 900 recrutements sont attendus sur 2020.

Outre la crise sanitaire et économique, les difficultés de recrutements demeurent et le **SEDIMA reste mobilisé sur 2020 et 2021 pour promouvoir les métiers et les formations** auprès de 2 publics, **les jeunes mais aussi les salariés des sous-traitants de la maintenance aéronautique ou automobile** touchés par la crise du COVID à la recherche d'une reconversion.

Une nouvelle campagne de communication est en cours de construction. De nouvelles vidéos vont être diffusées sur YouTube et des spots sur RTL.

Le club des jeunes du machinisme agricole (CJMA) destiné à former et à préparer des futurs dirigeants de concession lance une nouvelle campagne de promotion et de recrutement sur les réseaux sociaux. Les vidéos seront consultables sur nos réseaux sociaux mais aussi sur la web tv SEDIMA.

### Engagement du SEDIMA dans la défense de la distribution de matériels espaces verts dans le cadre de la REP (Responsabilité Elargie des Producteurs)

Après s'être investi tout au long de l'année 2020 pour que soient prises en compte les contraintes de la distribution dans la mise en place de la nouvelle filière de recyclage voulue par les pouvoirs publics, le SEDIMA reste mobilisé sur 2021, notamment dans la mise en œuvre pratique des obligations fixées par le décret du 27 novembre 2020.



# SEDIMA

## Les tendances de fond qui impactent la distribution :

Le SEDIMA interpelle sur le déploiement en cours ou à venir des sites de ventes de matériels et/ou de pièces, d'offres sur internet des fournisseurs qui remettent en cause les équilibres financiers de la distribution. Plus particulièrement, les distributeurs de matériels espaces verts déplorent qu'« A l'heure ou de nouvelles obligations écologiques vont peser sur les distributeurs, ceux-ci deviennent simplement des « armoires Amazon » et des recycleurs ». Ce même phénomène arrive dans le machinisme agricole pour ce qui concerne la pièce détachée et des offres promotionnelles sur le service.

Le SEDIMA appelle également à la vigilance concernant les primes à la reconversion mises en place dans le cadre du plan de relance. Celles-ci sont bénéfiques pour l'investissement et l'accès des agriculteurs aux nouvelles technologies mais auront pour conséquence la baisse des prix des reprises des anciens pulvérisateurs. Il regrette de ne pas avoir été entendu sur la mise en place de subventions destinées à couvrir l'achat, les frais de montage de pose de kits et de formation des agriculteurs permettant d'équiper des matériels d'occasion récents ce qui lui paraît une mesure économiquement rentable pour les agriculteurs et éco responsable.

Autre préoccupation, la poursuite des stratégies d'élargissement de gammes des full liners qui pèsent également sur les équilibres financiers des concessions et sur la qualité de l'offre proposée aux agriculteurs. Pour le SEDIMA, un même constructeur ne devrait pas pouvoir représenter plus de 70% du chiffre d'affaires d'un distributeur. Cela permettrait de garantir aux clients une diversité et un renouvellement de l'offre produits sur les autres matériels que sa marque principale s'ils correspondent plus au besoin du client.

## Agenda

- ✓ SEDIMA'S DAYS : 18 et 19 mars 2021 à la Baule
- ✓ Lancement d'une de communication digitale du club des jeunes du machinisme agricoles : futurs dirigeants de concession. (A retrouver sur <https://www.youtube.com/watch?v=y3i3MdgxvtQ>)



# SEDIMA

## Le SEDIMA en bref :

Créée en 1919, le SEDIMA regroupe plus de 800 adhérents, soit près de 1 600 points de service et de vente sur l'ensemble du territoire.

La double vocation du SEDIMA :

- assurer une représentation responsable des acteurs de la profession ;
- offrir à ses adhérents une large plateforme de services opérationnels.

Le SEDIMA est la principale organisation professionnelle de la filière des agroéquipements. (Les entreprises de service et de distribution représentent en France 50 % du CA et 60 % des salariés de la filière des agroéquipements.)

Le SEDIMA est l'organisation majoritaire de la branche SDLM

*(arrêté du 29 nov 2017 – JO du 25/12/2017).*

### Secrétaire Général SEDIMA

Anne FRADIER

Tél 01.53.62.87.00

[anne.fradier@sedima.fr](mailto:anne.fradier@sedima.fr)

### Relations Presse SEDIMA

Laurence ROUAN

Tél 05 53 61 65 88 - 06 87 24 54 27

[lrouan.agrimedia@wanadoo.fr](mailto:lrouan.agrimedia@wanadoo.fr)