

## conférence de presse du SEDIMA

## « Notre profession a une formidable capacité d'adaptation »



Le SEDIMA tenait le 17 juin dernier à Paris sa conférence de presse annuelle. Le Président Raphaël LUCCHESI, le Secrétaire Général Anne FRADIER, et la responsable du service Economie Sylvie DOMENECH, ont présenté les actualités et actions en cours de l'organisation professionnelle. Ils ont aussi détaillé les résultats de l'enquête conjoncture pour le 1<sup>er</sup> semestre 2016 et commenté les résultats de la 12<sup>ème</sup> enquête « indice de satisfaction des concessionnaires envers leurs tractoristes ».

## Un climat conjoncturel complexe

Des disparités marquent la profession suivant les régions dans lesquelles évoluent les concessions et suivant leurs secteurs d'activités (équipement d'élevage, polyculture-élevage, viti-viniculture, grandes cultures). Tous sont impactés par une conjoncture compliquée. Des secteurs qui avaient le vent en poupe sont soumis aux intempéries, d'autres sont affectés par des crises sanitaires (ESB, grippe aviaire), d'autres encore subissent l'orientation à la baisse des prix de leurs clients (lait, viande bovine, porc, céréales, etc). Pourtant le nécessaire besoin d'alimenter la planète prédomine et c'est pourquoi la profession continue d'investir dans les hommes, dans la formation et de penser que conseiller raisonnablement et efficacement les agriculteurs peut faire évoluer la filière dans son ensemble.

Evolution de l'activité au 1<sup>er</sup> semestre 2016

Les résultats sont issus d'une enquête qui a été réalisée par le SEDIMA entre le 20 mai et le

3 juin auprès de ses adhérents. Si le moral des distributeurs reste majoritairement « moyen », les prises de commandes de matériels, neufs et occasion confondus, sont estimées à la baisse sur le 1<sup>er</sup> semestre 2016 : - 8 à - 9 % (graphique 1) en moyenne par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2015.

L'activité n'est pas soutenue par les ventes de pièces ou les prestations à l'atelier qui sont en diminution de - 2 à - 3 %.

Le ressenti de l'évolution de l'activité par les distributeurs apparaît en décalage avec les derniers chiffres relatifs aux immatriculations de tracteurs standards (+ 24 % sur les 5 premiers mois de 2016 comparés à la même période en 2015). Ce décalage tient pour partie à l'effet positif sur les commandes de matériels neufs sur le dernier trimestre 2015 et aux dispositions sur le suramortissement, mais ne reflète pas l'état actuel du marché.

Conséquences de la tendance baissière du marché, les stocks d'occasion sont jugés anormalement importants en concession par près de 60 % des distributeurs interrogés (graphique 2).

Le suramortissement est également pointé du doigt car, certes la mesure a favorisé les ventes, mais elle fausse aussi le marché de l'occasion. En effet les matériels repris sont souvent récents et ont une valeur élevée par rapport aux tarifs des mêmes matériels en neuf.

Ces tendances sur le premier semestre 2016 ont bien entendu une influence négative sur le taux de marge des concessions et leur trésorerie.

A fin mai, les distributeurs n'attendent pas de rebond positif au 2<sup>nd</sup> semestre. Selon les premières estimations, l'activité serait en retrait de - 7 % sur l'ensemble de 2016 à un an, après une diminution de - 3 % en 2015.

## Zoom par secteurs d'activités

## ✓ Grandes cultures / Polyculture élevage

La tendance pour les commandes de matériels neufs est de - 15 % en grandes cultures et - 8 % en polyculture élevage. Pour le matériel d'occasion quel que soit le secteur la baisse estimée est de - 7 %. Les ventes de pièces et les prestations à l'atelier résistent mieux mais sont néanmoins en recul de - 3 à - 4 %.

## ✓ Equipements d'élevage

Les distributeurs, pessimistes pour 54 % d'entre eux, déplorent une diminution des commandes de matériels neufs (- 3 à - 4 % estimés pour le 1<sup>er</sup> semestre). L'activité est cependant plus favorable pour les ventes de pièces en légère hausse et stable pour l'activité SAV.

## ✓ Viticulture

Seul secteur à échapper à la morosité des marchés, la viticulture devrait bénéficier de commandes de matériels neufs et occasion en progression de + 9 à + 10 %. Parallèlement

l'activité au magasin ou à l'atelier est en croissance pour 95 % des répondants (+ 3 % attendus). Cependant le secteur est inquiet pour les prochains mois compte tenu des récents aléas climatiques (intempéries, grêle,...).

## ✓ Espaces verts

Qu'il s'agisse des professionnels ou des particuliers, la clientèle est plutôt attentiste. La croissance des commandes de matériels neufs est modérée à + 1 % pour le 1<sup>er</sup> semestre 2016, elle est aussi de + 1 % pour les ventes de pièces et de + 2 % pour les prestations d'atelier.

## Les recrutements se poursuivent

Malgré les aléas conjoncturels négatifs, au 1<sup>er</sup> semestre 2016, 39 % des entreprises ont recruté de nouveaux salariés. Ils sont également 42 % au second semestre à envisager de nouvelles embauches portant ainsi à 1500 le nombre de recrutements prévus pour 2016. Le Président Raphaël LUCCHESI précisait à ce sujet : « la profession bien que confrontée à des difficultés ponctuelles possède une formidable capacité d'adaptation et le prouve par sa constance dans le recrutement et la formation de ses salariés. »

12<sup>ème</sup> enquête Indice de satisfaction des constructeurs (ISC)

Depuis 2005, année de création de l'enquête ISC, le SEDIMA poursuit le même objectif : faire en sorte que les relations tractoristes concessionnaires s'améliorent dans l'intérêt des deux parties.

Un questionnaire comportant 61 points a été adressé à tous les adhérents du SEDIMA (un questionnaire par contrat de distribution) en mai 2016 pour mesurer la perception et le ressenti des distributeurs dans la relation qu'ils entretiennent avec leur fournisseur à un instant donné. Il ne traduit aucunement la valeur d'une marque par rapport à une autre.

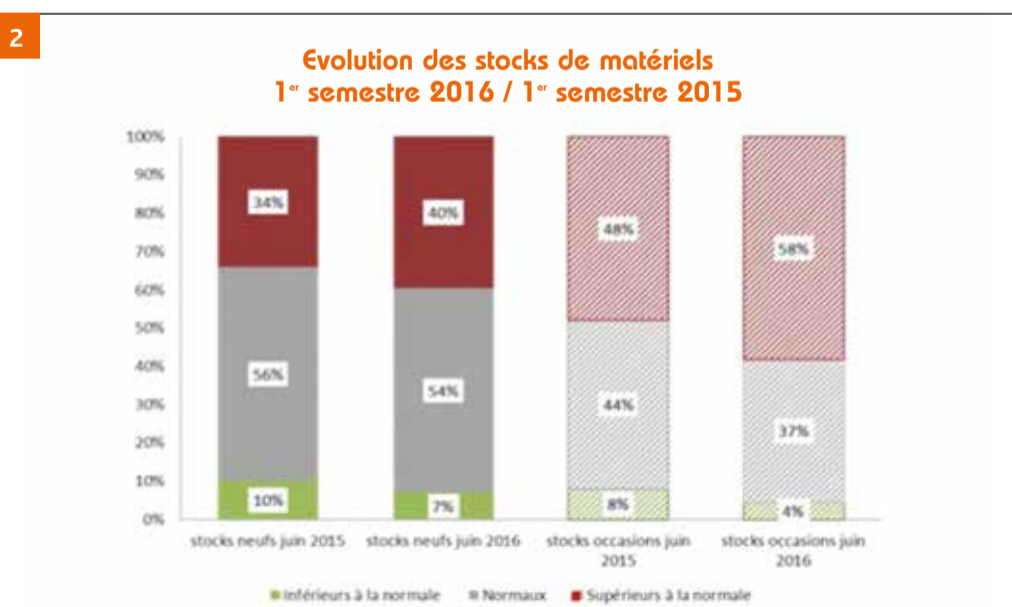
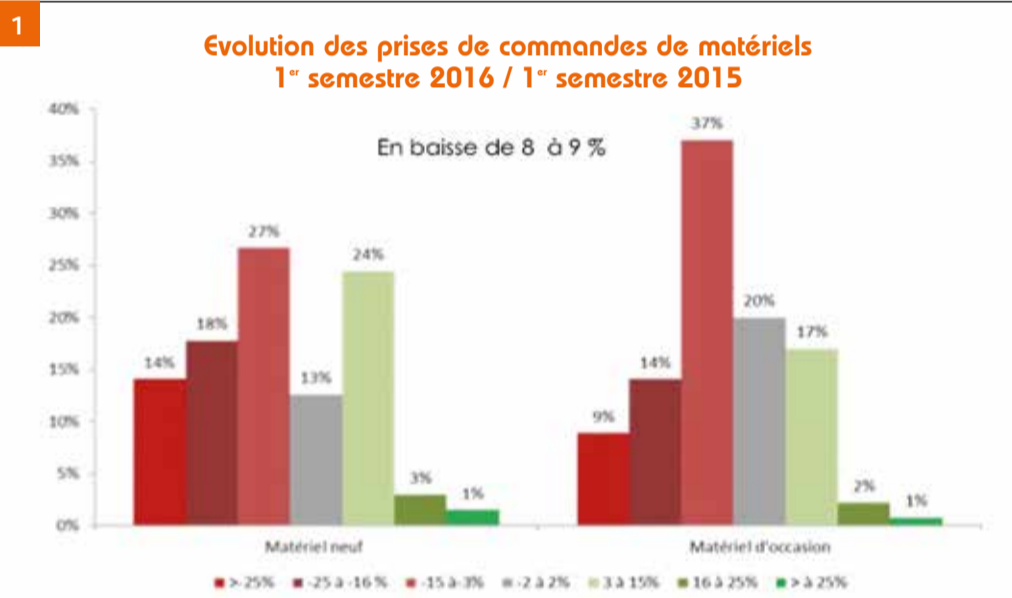
Identique à l'année 2015, le taux de participation a été de 65 % des adhérents tractoristes.

Les questions portent sur différents thèmes tels que l'informatique, la publicité et les supports produits, les procédures et délais de paiement, la formation, les relations entre concédants et concédés, le niveau de contribution du tractoriste à la rentabilité du distributeur, les offres de financement intégré, la volonté du tractoriste d'améliorer ses points faibles...

Pour figurer au classement, deux critères cumulatifs doivent obligatoirement 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.



softs and services  
**etiOnline**

Pour plus d'informations, consultez  
notre nouveau site web :

[www.eti-online.fr](http://www.eti-online.fr)

Votre ERP  
en version Cloud et FullWeb

Service commercial : [commercial@eti.eu](mailto:commercial@eti.eu) - 05.65.757.757



Nouveautés pour cette 12<sup>ème</sup> édition, la marque Kubota remplit les deux critères et figure ainsi pour la première fois au classement. McCormick, qui avait disparu du classement, y revient cette année puisque la marque satisfait aux 2 critères.

Par rapport à 2015, si Fendt et Valtra conservent respectivement la place de premier et second dans l'indice de satisfaction des constructeurs, Massey Ferguson passe devant Claas et rejoint la troisième place. Le nouveau venu, Kubota, est en troisième position à égalité avec Massey Ferguson. John Deere et New Holland perdent une place. McCormick se positionne en 8<sup>ème</sup> place avant Case IH. Les marques Deutz et Same se retrouvent en queue de peloton (graphique 3).

Toutes marques confondues, la moyenne générale est de 10,6 contre 10,8 en 2015.

Sur 11 marques présentes au classement, huit se situent au-dessus de la moyenne sans excéder la note de 12,9 et trois se

situent en-dessous de 10 oscillant entre 9,6 et 7,7.

Par rapport à 2015 et aux 9 marques qui étaient présentes au classement, quatre sont en légère progression : Fendt (+0,4), Massey Ferguson (+0,3), Valtra et John Deere (+0,1). A contrario cinq sont en baisse, dont 3 en légère baisse : New Holland (-0,1), Claas (-0,3), Case IH (-0,4) et 2 connaissent une baisse plus marquée : Deutz-Fahr (-1,0) et Same (-1,2) (graphique 4).

**Au regard des difficultés du marché, certaines réponses sont à analyser :**

✓ Sur la possibilité de négocier les objectifs de vente avec son tractoriste, le résultat s'échelonne entre 14 et 7,6 de moyenne : McCormick, Kubota et Deutz sont le trio gagnant, Case IH, John Deere et Claas sont en queue de peloton.

✓ Sur le soutien aux supports produits, seules 2 marques ont la moyenne (Fendt

et Kubota). Et sur le niveau de participation du constructeur à la publicité du concessionnaire : l'effort s'amoindrit car seules 3 marques ont la moyenne (McCormick, Fendt et Kubota).

✓ Sur les délais de paiement des tracteurs, les moyennes s'échelonnent de 13,8 à 7,2 : Kubota est en tête, New Holland, Case IH et John Deere se positionnent en fin de classement.

✓ Sur la simplicité des procédures de demande de garantie, les notes oscillent entre 12,6 et 6,5 : Kubota, Fendt et John Deere en tête, Same, Case IH et New Holland en fin de classement.

✓ Sur la volonté du tractoriste d'améliorer ses points faibles, 6 marques ont la moyenne (entre 14,2 et 10,4) Kubota et Valtra en tête, les 5 autres marques obtiennent 9,9 pour John Deere, 9,7 pour New Holland, 9,2 pour Deutz, 8 pour Case IH et 7,4 pour Same.

**Concernant les évolutions des moyennes par groupes de marques sur 12 ans, il est intéressant de noter :**

✓ Pour CNH, une prédominance de la marque Case IH sur 9 années par rapport à New Holland avec une tendance baissière des notes depuis 3 ans (graphique 5).

✓ Pour Agco, une orientation ces 5 dernières années des marques Fendt, MF, Valtra dans une même dynamique (graphique 6).

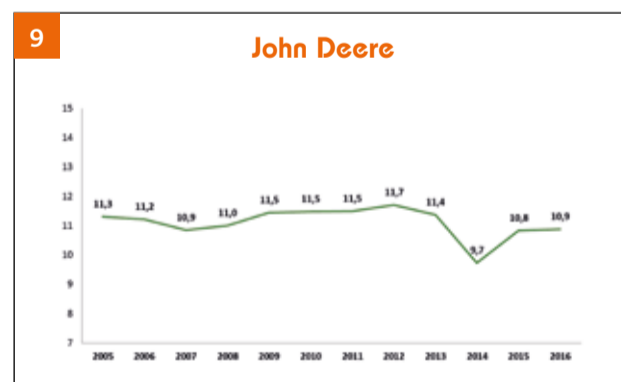
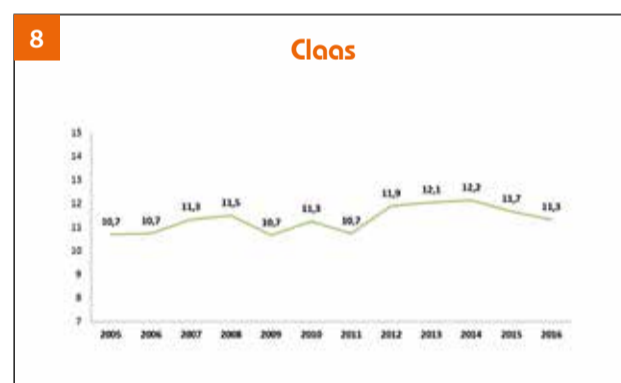
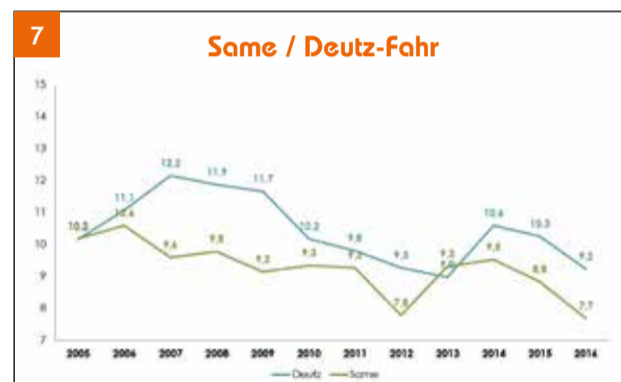
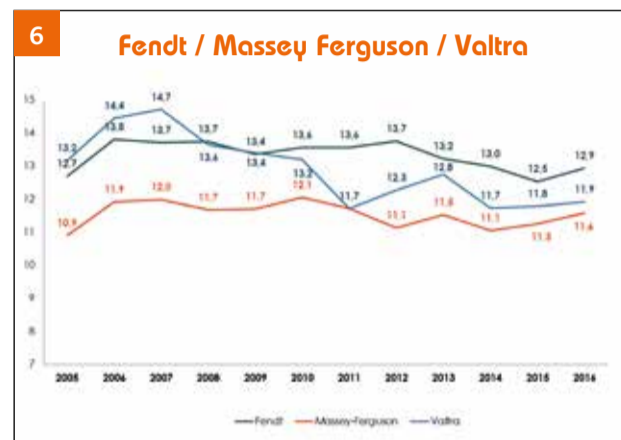
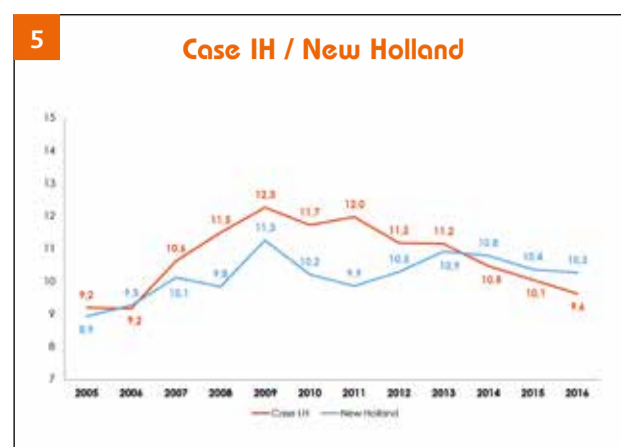
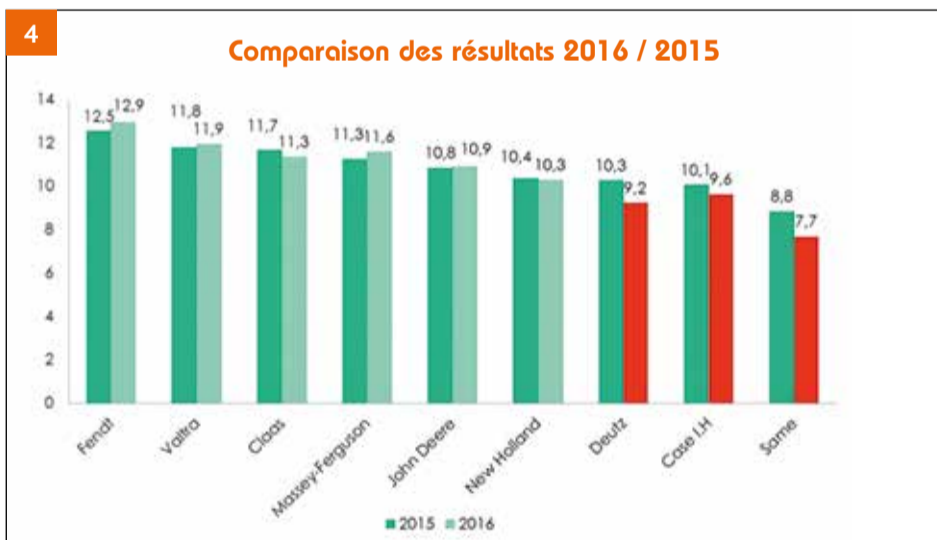
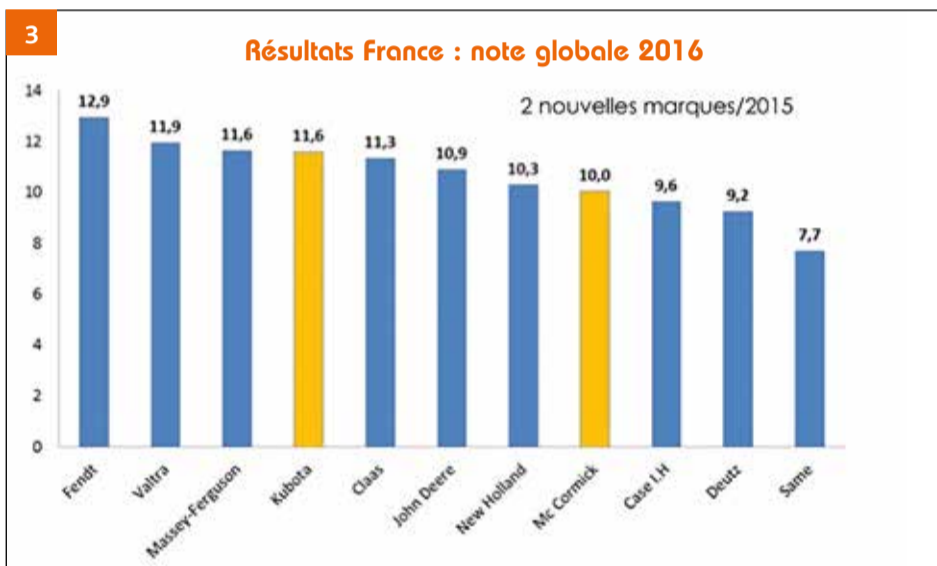
✓ Pour SDF, une évolution des marques Deutz-Fahr et Same en dents de scie certainement liée à la non stabilité des dirigeants (graphique 7).

✓ Pour Claas, une grande stabilité des notes sur douze années de suivi de l'enquête (graphique 8).

✓ Idem pour John Deere, excepté un accident de parcours en 2014 (graphique 9).

Cette enquête s'inscrit dans une démarche européenne puisque 8 pays membres du CLIMMAR\* (Allemagne, Belgique, Danemark, France, Italie, Pays-Bas, Pologne, Royaume-Uni) la réalisent en 2016, la plupart à la même date.

\* (Centre de liaison européen des organisations professionnelles du service et de la distribution du machinisme agricole)



**AG2R LA MONDIALE**

Santé & Prévoyance

## ON SE COMPREND MIEUX QUAND ON EST PROCHE

Nous sommes l'interlocuteur privilégié des branches professionnelles dans la mise en place et le suivi des régimes de protection sociale complémentaires conventionnels de santé et de prévoyance.

Déployées sur plus de 100 sites en région, nos équipes de terrain interviennent au plus près des entreprises et des salariés, des employeurs et des particuliers.

Et, solidaires parce que nous ne voulons oublier personne, nous renforçons notre engagement social auprès des plus fragiles.

**EXPERTISE**  
**ACCOMPAGNEMENT**

**PROXIMITÉ**

**SOLIDARITÉ**

Pour en savoir plus : Joël Bienassis  
Direction des Accords Collectifs  
Tél. : 01 76 60 85 32  
dac-interpro@ag2riamondiale.fr