



édito

Martine CHABANNE

Vice-Présidente du SEDIMA

Covid-19 : comment les distributeurs ont-ils vécu le confinement ?



>> 17 mars 2020 : arrêt sur image

Que faisiez-vous avant le 17 mars ? Comment viviez-vous ? Quels étaient vos projets ?... Dès le mois de janvier, un virus inconnu et terriblement contagieux, le Covid-19, oblige le gouvernement chinois à mettre le pays en confinement.

Oui, bon, mais la Chine c'est loin...

Pourtant le virus gagne rapidement du terrain partout dans le monde. Il frappe les pays européens. L'Italie et l'Espagne sont gravement touchés. Puis la pandémie arrive en France !

Le 17 mars, à 12 heures, chacun est sommé de rester chez soi, l'activité économique de notre pays s'arrête, excepté les secteurs dits de première nécessité, parmi lesquels les concessionnaires de matériels agricoles en lien direct avec les agriculteurs.

Dans l'urgence, il nous faut résoudre une équation complexe : assurer un service minimum à nos clients tout en protégeant nos salariés, communiquer et s'organiser pour que chacun adopte les gestes barrières, anticiper les décisions économiques à prendre pour nos entreprises...

C'est le début d'un casse-tête entre arrêts maladie pour garde d'enfants, gestion du télétravail, de l'activité partielle, de la prise de congés ou de la récupération de congés. La gestion du personnel et l'organisation de nos entreprises deviennent un exercice d'équilibriste.

En même temps, nous trouvons des solutions pour pouvoir travailler au mieux. Le numérique s'avère être notre meilleur ami, nous permettant d'organiser pour nos entreprises télétravail et visioconférence.

C'est aussi grâce à ces outils, que les permanents du SEDIMA ont pu, au quotidien, apporter à leurs adhérents toutes les infos sociales, économiques, juridiques, sécuritaires (particulièrement avec l'outil G2P pour la mise à jour du document unique Covid-19), faire valoir leurs demandes auprès des ministères, réunir les membres du Conseil d'Administration et les membres du Bureau, échanger sur les organisations et les problématiques rencontrées par les dirigeants, s'informer sur la poursuite de l'activité dans les différents départements.

...suite en page 2

Retrouvez les témoignages

de Philippe ACKERMANN, Alexandre MARTEL et Mickaël MELAIN

pages 4 & 5

Jouons collectif pour relancer l'activité économique !

article d'Anne FRADIER, Secrétaire Général du SEDIMA

page 3

Impact du Covid-19 pour la distribution MA et EV

dossier « synthèse de l'enquête de conjoncture »

pages 6 & 7

IRIUM Software vous accompagne avec des solutions pour vous adapter à la crise sanitaire.



Évitez les retards de facturation, **envoyez vos factures** par email !



Continuez à **assurer votre service client**, avec la mise en place d'un Drive !



Gardez le contact avec vos clients, grâce à nos modules de communication SMS et email !



Sécurisez votre facturation, votre trésorerie et la solvabilité de vos clients !

...édito, suite de la page 1

Dans cette situation inédite, les distributeurs de matériels agricoles ont pu poursuivre tant bien que mal leurs activités. Hélas, cela n'a pas été le cas des concessions d'espaces verts, qui n'ont pas eu le droit de servir les particuliers, alors que la saison démarrait et que la concurrence des grandes surfaces se faisait sentir.

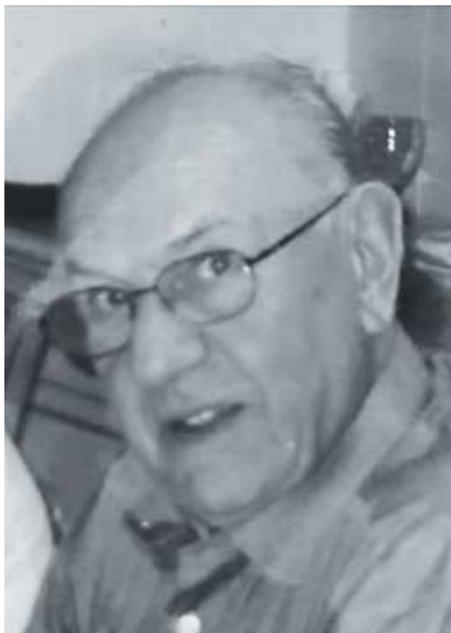
Au moment où j'écris ces quelques mots, nous attaquons je l'espère la dernière semaine de confinement. Le pré-déconfinement se prépare. Nous allons devoir faire appliquer de nouvelles règles comportementales à nos salariés et à nos clients, tout en essayant de reprendre un rythme de croisière, en ayant bien conscience que l'année va se poursuivre dans l'incertitude et qu'il va falloir s'adapter...

Va-t-on reprendre au même rythme qu'avant ? A la course, vers le « toujours plus » imposé par nos concédants et le monde dans lequel nous vivons ? Il n'y a plus de certitudes aujourd'hui, si ce n'est que tout s'est arrêté dans le monde entier, du jour au lendemain, à cause d'un virus non maîtrisé : une situation surréaliste !

Ou bien y aura-t-il une prise de conscience générale en faveur de la préservation de notre planète ? Nous sommes dans une zone de turbulences, au croisement de deux scénarios, un monde qui s'effondre et un autre qui émerge... Quel paradigme allons-nous dessiner ?

Nécrologie

Charles CHAPUIS nous a quittés...



l'un et l'autre sont peu connus et vont entreprendre un travail méthodique d'investissements, d'innovations et de conquêtes : nouvelles usines pour John Deere, nouveaux locaux pour Charles CHAPUIS, nouvelles gammes de matériels, formation de techniciens dédiés... Une glorieuse époque où les hommes écrivent l'histoire par le travail, la confiance et le partage.

La Haute-Loire est un département accidenté, mais riche d'implantations forestières. Charles CHAPUIS se diversifie très tôt sur des activités en lien avec la forêt et le jardin : tronçonneuses avec la marque Stihl, gros matériels forestiers avec John Deere, air comprimé avec Ingersol, matériels pour les paysagistes et les collectivités avec John Deere. Le matériel de traite Miele, puis Westfalia GEA, viendra compléter ces diversifications.

La ténacité de Charles CHAPUIS sera reconnue et l'entreprise atilgérienne gagnera ses lettres de noblesse.

Charles CHAPUIS a traversé près de 50 années d'histoire de la machine agricole, avec ses hauts et ses bas, la sécheresse de 1976 par exemple ou la complexe mise en place des quotas laitiers en 1983... Puis vient l'heure en 1999 du départ à la retraite.

Charles CHAPUIS laisse les rênes de l'entreprise à sa fille, Martine, et son gendre André, qui seront rejoints par Jean-Pierre, son fils.

La nouvelle génération saura pérenniser ses efforts pour asseoir et conforter l'entreprise familiale : des clients fidélisés, des collaborateurs et des fournisseurs respectés, des matériels performants, des capitaux réinvestis dans la recherche constante d'une meilleure qualité de service, de travail et d'accueil.

Charles CHAPUIS s'en est allé le 17 mars 2020 à l'âge de 88 ans. Il aura vécu toute sa vie pour une seule passion : la machine agricole. Peu d'hommes auront tracé leur chemin avec autant d'abnégation...

Charles CHAPUIS est né le 22 février 1932 au sein d'une famille d'exploitants agricoles d'un petit village de la Haute-Loire. Dès l'âge de 17 ans, il rejoint son oncle, artisan et entrepreneur de battage, adhérent du SEDIMA. Se succèdent des années de stages, de formations et de travail dans des usines de machines agricoles (Bernard Moteurs, Rousseau Thiébaud, Dollet). Puis vient ensuite le temps des obligations militaires.

Fin des années 1950, accompagnée de son épouse Michelle, il se lance dans la distribution et le service de matériels agricoles. « Service » un mot qui sera sa bible tout au long de sa carrière, quelles qu'en soient les difficultés, et qui véhiculera une image indéfectible chez ses clients et partenaires.

Fidèle adhérent de l'organisation professionnelle SEDIMA, il est concessionnaire Vendevre, Allis Chalmers, puis il rejoint une jeune firme, John Deere, issue du regroupement avec la CCM (Compagnie Continentale de Motoculture).

C'est un long partenariat qui débute entre eux. Face à des concurrents solidement implantés,

SIMO-NET
L'OCCASION DE GAGNER DU TEMPS ET DE L'ARGENT

Offrez-vous l'expertise la plus précise pour évaluer votre matériel d'occasion

WWW.SIMO-NET.FR PERMET D'AVOIR ACCÈS À :

- LA VALEUR COTE SIMO OCCASION,
- AU MODULATEUR,
- AUX FICHES COMMERCIALES,
- À LA VALEUR MOYENNE OFFERTE À LA VENTE,
- AUX OFFRES EN COURS DU SITE AGRIAFFAIRES DES MATÉRIELS COTÉS.

Pour plus d'information, contactez le CDEFG : info@cdefg.fr

SEDIMA
1919#2019
100 ANS DE SERVICE

COMMANDEZ VOTRE LIVRE ET RETROUVEZ LES ÉVÉNEMENTS QUI ONT MARQUÉ LES 100 DERNIÈRES ANNÉES DU MACHINISME AGRICOLE

45 € - Commander le livre sur : info@sedima.fr
(+ 7,33 € frais de port par exemplaire)

RASSEMBLER STRUCTURER S'AFFIRMER

SEDIMA - 6, boulevard Jourdan - 75014 Paris - Tél. 01 53 62 87 00 - www.sedima.fr

→ **CQP* Vendeur en matériels agricoles**
* contrat de qualification professionnelle

Formation diplômante en alternance de 450 h d'octobre 2020 à juin 2021

Public : diplômés Bac à Bac +2, personnels en reconversion

date limite d'inscription le **31/08/2020**

infos sur www.agrimedia.fr - rubrique formation
formation.agrimedia@orange.fr

Tél 05 53 61 65 88 ou 06 19 28 38 04

2020 > 2021 promotion 25

agrimédia

JPH CONSULTING & PARTNERS
Sélection de postes à pourvoir dans le machinisme agricole ou la motoculture France & International

POUR LES CONSTRUCTEURS

- Directeur ccial - récolte
- Inspecteur ccial tracteurs - Ouest - Bretagne
- Resp ccial - Est - Centre Est
- Inspecteur ccial - Sud Ouest
- Ccial stockage manutention pomme de terre - Hts de France - Belgique
- Ccial matériel TP - Hts de France - Grand Est
- Resp ccial pièces - France
- Ccial pièces - Ouest - Grand Est
- 2 inspecteurs technique - Centre - Nord Est - Sud
- 2 chefs d'atelier - Hts de France - IdF

POUR LES CONCESSIONNAIRES

- Dir de concession - Est - Centre Est - Sud Ouest
- Dir ccial - Ouest - Centre - Nvle Aquitaine
- Ccial pièces - Champagne - Ouest
- Ccial robots et drones agricoles - Centre - IdF
- Cciaux GPS/agri de précision - plusieurs postes
- Ccial élevage traite robotique - Normandie - Centre
- Dir SAV - Centre - Ouest - Nvle Aquitaine - Occitanie
- Chef atelier & Resp de base - Bourgogne
- 1 Chef atelier & 1 Technicien - Corse
- Tech GPS/agri de précision - plusieurs postes
- Resp de magasin / magasiniers - plusieurs postes

Envoyer CV et lettre de motivation :
Jean-Paul PAPILLON - jeanpaulpapillon@gmail.com - 06 83 01 75 40

Profession

Jouons collectif pour combattre le Covid-19, relancer l'activité économique et préserver durablement les emplois !



Anne FRADIER

Secrétaire Général du SEDIMA

sabilité pénale du chef d'entreprise en matière de santé sécurité et plaider pour qu'elle ne s'applique pas au risque du Covid-19. De nombreuses professions se sont aussi manifestées sur ce sujet et la CPME a relayé cette demande, qui vient d'être en partie entendue.

D'une gestion du risque sanitaire au niveau national, nous allons passer à une gestion selon les territoires en fonction des directives des maires et des préfets. Chaque semaine nous allons observer la couleur du département dans lequel s'exerce l'activité des entreprises et nous risquons de fonctionner sur le mode « stop and go » si les indicateurs sont mauvais.

Aussi, si le calendrier du déconfinement est respecté, tous les commerces auront ouvert dès le 11 mai et nos adhérents espaces verts auront pu reprendre leur activité en toute légalité sous réserve de la mise en place des gestes barrières et de distanciation.

Le SEDIMA a œuvré en amont du déconfinement en répondant favorablement à l'invitation du Ministère de l'Economie d'organiser une commande groupée de masques pour toutes les entreprises de la distribution et, vu l'enjeu sanitaire, y compris aux non adhérents.

Agilité et bon sens seront les maîtres mots des dirigeants pour gérer l'après confinement...

Nous remercions l'entreprise Fournial d'avoir accepté sans hésiter notre partenariat afin d'assurer la logistique de cette opération. Nous en avons commandé près de 2 millions pour plus de 1000 entreprises et ces masques, tant attendus, ont été en partie livrés la semaine du déconfinement, permettant à tous les salariés, y compris aux commerciaux, de reprendre leur activité en étant mieux protégés dans les situations de proximité.

Nous avons aussi réalisé un guide sanitaire pour nos activités qui a été adressé au Ministère du Travail et qui est en cours de validation. Ce guide contient des fiches de bonnes pratiques adaptées à chaque situation de travail pour chacun des services (atelier, magasin, commercial et administratif) pour les activités machinisme agricole et espaces verts. Il permettra aux dirigeants d'intégrer toutes les bonnes pratiques permettant d'assurer la sécurité de ses salariés dans le cadre du déconfinement.

Mais pour que le déconfinement soit opérationnel et durable, il est indispensable que les salariés s'approprient les préconisations du guide et appliquent les bonnes pratiques pour veiller à leur propre santé. Le CSE devra être impliqué et il pourra s'avérer nécessaire de le compléter si l'entreprise a une activité spécifique non couverte par le guide. Notre service Hygiène et Sécurité est à la disposition des adhérents pour les y aider. Pour que l'information circule bien, nous préconisons que la partie du guide, adaptée à la situation de travail de chaque salarié, lui soit communiquée et qu'il s'engage par écrit. Il serait dommage d'en passer par des sanctions disciplinaires sur un tel sujet.

Pour autant la mise en application du guide ne doit souffrir d'aucun laxisme ou comportement individuel irresponsable, car le combat de lutte contre le Covid-19 est collectif et non individuel. Tant qu'aucun vaccin et traitements efficaces n'auront été trouvés, toute la chaîne doit se sentir co-responsable : famille, amis, collègues, clients... Car la défaillance de l'un dans la chaîne sanitaire pourrait se répercuter sur l'ensemble. Jouer collectif en entreprise et hors de l'entreprise, est la seule condition pour que l'activité économique reprenne dans la durée et qu'on évite le « stop and go » qui lui serait dommageable et se solderait pas des licenciements économiques que chacun a à cœur d'éviter.

La reprise totale de l'activité dépendra de la dynamique commerciale et du nombre de salariés pouvant reprendre le travail. Selon l'enquête SEDIMA réalisée fin avril auprès de nos adhérents, 65 % des entreprises en machinisme agricole ont fait appel au chômage partiel et ce chiffre est monté à 85 % pour les entreprises espaces verts. 10 % des salariés ont été en arrêt entre la mi-mars et fin avril, dont 6,6 % pour garde d'enfants et 3,2 % pour des pathologies à risque par rapport au Covid-19.

Le débat autour de l'ouverture ou non des écoles pour une partie des élèves ne facilitera pas la gestion RH des entreprises et cela risque de tourner au casse-tête, notamment dans les départements situés en zone rouge. Là encore agilité et bon sens devront permettre aux dirigeants de trouver des solutions permettant d'assurer le service aux clients, tout en veillant à la rentabilité de l'entreprise et à la sécurité sanitaire des salariés.

Le déconfinement pose aussi la question de la demande clients. Si la partie atelier et pièces détachées est restée active du fait de la période de gros travaux saisonniers, la prise de commande de matériels neufs et occasion est en baisse (cf. pages 6 et 7 : résultats de l'enquête conjoncture). Et la situation s'aggrave plus encore sur avril, ce qui laisse présager un second semestre très problématique. Si les ventes ne reprennent pas, les stocks neufs et occasion vont peser sur les trésoreries des entreprises et donc une grande prudence devra être observée par les concessionnaires dans les prises de commandes auprès des constructeurs.

Depuis le début de la crise sanitaire, les élus du SEDIMA les ont alertés sur ce point. La priorité des dirigeants doit être de préserver la trésorerie afin d'assurer la pérennité de leurs entreprises. Si aucun soutien des réseaux à la mesure de la situation n'est proposé aux distributeurs, ils devront faire preuve d'une grande prudence dans leur politique de précommande, ce qui sera également dommageable pour les industriels qui n'auront pas la visibilité requise pour relancer la production.

La reprise du commerce dépend du degré de confiance dans l'avenir et, sans confiance, difficile de relancer l'investissement. Alors espérons que face au Covid-19, le collectif l'emporte sur l'individuel pour que la confiance dans l'avenir demeure et que la couleur verte, couleur de l'espoir, colore très vite toute la carte de France et stimule l'activité économique !

Le taux de présence des salariés diffère selon les services

	Magasin	Atelier	Commercial	Administratif	TOTAL
Activité vente et réparation agricole	75 %	81 %	25 %	50 %	66 %
Activité vente et réparation espaces verts	58 %	59 %	51 %	43 %	55 %

Face à une situation inédite, nous avons géré au jour le jour...



Philippe ACKERMANN

Groupe Ackermann

Le 28 janvier dernier, la concession Ackermann, distributeur New Holland dont le siège social se situe à Morhange en Moselle, rachetait les sociétés Niess Agriculture (67) et Niess MAE –matériel agricole d'élevage– (57).

Avec 8 sites et 110 salariés, le groupe distribue sur les départements de la Moselle (57), du Bas-Rhin (67) et une partie de la Meurthe-et-Moselle (54) du matériel dédié aux activités grandes cultures, élevage, vigne, traite et espaces verts.

Quelques semaines plus tard, la région Grand-Est est l'un des territoires les plus fortement touchés par le Covid-19. Philippe ACKERMANN, qui dirige le groupe avec ses frères, Gilles et Jérôme, nous confie comment il a appréhendé la crise sanitaire et géré l'entreprise... Un entretien teinté d'émotion où la valeur humaine prend toute sa dimension...

>>> A l'annonce du confinement, quelles décisions avez-vous prises ?

Le dimanche 15 mars à 18 h, nous organisons avec tous nos responsables de site une réunion téléphonique pour mettre en action un dispositif conforme aux attentes des pouvoirs publics : fermeture de l'accès de nos concessions à toute personne étrangère au service, arrêt du commerce itinérant et de l'activité motoculture, mise en place des services SAV et magasin pièces avec du personnel tournant, zone de dépose extérieure des matériels, affichage informatif... Ce dispositif a pris effet le 16 mars, brutalement, mais il était nécessaire pour protéger l'ensemble du personnel et nos clients.

>>> Comment avez-vous géré vos salariés et vos activités ?

Au sein de nos concessions, nous n'avons pas eu de cas graves de Covid-19 mais un certain nombre de suspicions. Durant de nombreuses semaines, notre effectif a été fortement perturbé par des absences pour garde d'enfants ou de personnes vulnérables ou bien pour maladie. Se sont ajoutés des défauts et retards de livraison et la fermeture, durant 3 jours, de 2 de nos sites pour désinfection suite à ces suspicions de virus... Malgré cette situation, nous avons réussi à poursuivre nos activités pièces et SAV. Nous

avons procédé à quelques livraisons de matériels neufs et limité notre SAV terrain aux seules urgences, pour le matériel de traite notamment, avec des conditions strictes d'interventions.

>>> Qu'est-ce qui vous a le plus marqué durant cette crise sanitaire ?

Nous n'avions aucun moyen de protection au départ, pas de masques, pas de gants. Depuis nous avons appris à nous organiser... Nous avons effectué une gestion au jour le jour, en prenant les informations –bonnes et mauvaises– comme elles venaient. Quant on lit de la peur ou de la tristesse dans les yeux de ses salariés confrontés à la maladie ou à la perte d'un proche, on se doit d'être avant tout bienveillant avant de penser à la seule gestion de l'entreprise.

Nous ne pouvons être que reconnaissant et remercier l'ensemble de nos collaborateurs, mais aussi les transporteurs, nos fournisseurs et l'ensemble des prestataires pour le travail accompli qui nous a permis de maintenir une partie de nos activités.

>>> Comment travaillez-vous depuis le déconfinement ?

En dehors d'un travail de terrain (SAV, commerce) qui reprend chaque jour un peu plus en respectant les gestes barrières et uniquement sur rendez-vous, le dispositif chez nous reste le même : barriérage à l'entrée des sites, pancartes limitant le nombre de clients dans les magasins, fermeture des ateliers au public, distanciation sociale entre les salariés et les clients, personnel en garde d'enfants car un grand nombre d'écoles ne rouvrira qu'à la rentrée prochaine. La gestion du personnel reste complexe, mais le besoin de réintégrer un groupe social « professionnel » se fait sentir et reste nécessaire, même si le temps sera long avant de serrer à nouveau la main à un collègue ou à un client...

>>> Etes-vous inquiet pour le futur de l'entreprise ?

Moins de fréquentation durant le confinement, des achats d'obligation et non de confort, une baisse de la production de lait et de la demande en viande due à la fermeture des restaurants, tous ces éléments cumulés vont obligatoirement impacter notre chiffre d'affaires, peut être pas tout de suite mais dans les mois à venir. Par ailleurs, l'arrêt des usines de production de nos fournisseurs va certainement entraîner des délais supplémentaires de livraison. Je sais d'ores et déjà que je n'aurai pas toutes les machines que nous avons vendues pour la saison. Nous nous adapterons en proposant des solutions à nos clients, en espérant qu'ils soient compréhensifs, et que nos partenaires constructeurs nous aident à répondre à chaque cas particulier.

>>> Le SEDIMA vous a-t-il soutenu dans cette période complexe ?

Les permanents du SEDIMA ont été exemplaires de par leur réactivité d'informations et la diffusion de leur fil d'actualités journalier. Avec les moyens complexes liés au confinement et au télétravail, ils ont su maintenir un relationnel de grande qualité avec les pouvoirs publics pour la défense de notre profession. Ceux qui doutaient de l'intérêt d'un syndicat professionnel ont pu en mesurer toute l'importance et, en tant que président de région, j'ai depuis reçu des demandes d'adhésion...

Nous avons pu fonctionner à minima...



Photo source Melain

Mickaël MELAIN

Les co-dirigeants de l'entreprise familiale et leurs salariés

Mickaël MELAIN co-dirige avec son frère, sa sœur et son épouse Melain Motoculture. Etablie à Saint Sauveur le Vicomte dans la Manche (50) depuis 33 ans, cette concession espaces verts est membre du groupement Univert et distribue les marques Iseki, Stihl, Echo, Mecanorem et Outils Wolf. C'est grâce à sa caractéristique familiale que l'entreprise a pu fonctionner à minima durant la période de confinement...

>>> A l'instar de certains de vos collègues, vous avez continué de fonctionner !

Nous avons fait le choix de maintenir notre activité sous forme de drive en protégeant l'ensemble de nos salariés. Ce sont les 3 co-dirigeants qui ont fait fonctionner l'entreprise durant l'absence du personnel, en chômage partiel au départ, puis en dispositif de prise de congés ensuite.

Nous sommes ainsi retournés à l'atelier pour pallier au manque de mécaniciens. Mon épouse, en télétravail à la maison, a poursuivi sa fonction de gestion des pièces et de l'atelier, tout en répondant au téléphone via le transfert d'appel. Ma sœur a continué d'assurer la gestion administrative de l'entreprise. Quant à mon frère, qui s'occupe de l'activité robot de tonte, il a répondu aux demandes techniques des clients. Nous avons installé une aire extérieure en drive de prise en charge des matériels à réparer, à entretenir ou de dépôt des pièces et des matériels vendus.

Ce maintien d'activité a été possible parce que nous sommes une entreprise familiale, et que la polyvalence est une de nos caractéristiques. Au préalable, nous avons été plusieurs fois en contact avec Stéphane SERS, responsable Espaces Verts du SEDIMA, qui nous a conseillé sur la lecture des directives gouvernementales.

Nous avons aussi contacté certains de nos collègues pour savoir quels dispositifs ils avaient mis en place.

>>> Depuis le 11 mai, les choses sont-elles différentes ?

Nous restons ouverts au public 5 jours sur 7 du mardi au samedi, le lundi étant dédié à la préparation des plannings d'intervention et à la gestion des stocks et des commandes. Toujours dans le respect des gestes barrières, nous accueillons dans notre libre-service de 400 m² jusqu'à 20 personnes maximum. Et de nouveau, nous sommes repartis sur le terrain pour installer, conseiller, vendre.

>>> Comment s'annonce la saison ?

On ne retrouvera pas le chiffre perdu. La saison va donc être plus compliquée, mais pas désastreuse.

D'abord parce que le pouvoir d'achat de nos clients particuliers et paysagistes va sans nul doute diminuer. Eux aussi ont été au chômage partiel donc avec une baisse de revenu, d'autres vont voir leurs entreprises ou commerces fermer. Quant aux collectivités, la non mise en place de certains conseils municipaux a mis en veille, reporté ou annulé certains marchés publics. Ensuite parce que les réapprovisionnements de pièces et de matériels neufs vont être compliqués, car certains fournisseurs ne peuvent pas nous donner de dates de livraison. Il va donc falloir se débrouiller ! Soit proposer à nos clients un autre produit, soit leur prêter une machine, soit rater une vente...

>>> Vous gardez le cap ?

Bien sur, parce que nous avons avant tout la passion du métier, une clientèle fidèle et une seule base à gérer. Nous continuons de penser que professionnalisme, service et conseil sont primordiaux pour conserver nos clients, face notamment au commerce par internet.

Je reste optimiste car l'agriculture a une carte à jouer après cette crise sanitaire



Alexandre MARTEL

Groupe Martel

>> Quelle sera votre organisation après la crise ?

Nous allons rester dans les mêmes dispositions jusqu'à la fin du mois de mai : une personne par bureau, respect de la distanciation sociale entre les personnes, limitation de l'effectif dans les vestiaires et les réfectoires, aucun accès aux clients, prestataires et livreurs à nos bâtiments, un drive pour les pièces et une zone extérieure de dépôt des marchandises et des matériels. D'ailleurs dans le futur, nous conserverons l'interdiction de l'accès de nos ateliers à nos clients, un confort de travail pour nos équipes qui ne seront plus soumises en permanence à la pression présentielle des clients.

>> Votre résultat va t'il être impacté ?

Certainement, mais il est trop tôt pour le dire. Nous avons pu répondre à toutes les demandes pièces et SAV de nos clients durant le confinement. J'estime que notre baisse d'activité ne devrait pas excéder 10 %. Nous clôturons notre exercice au 31 mars et bénéficions de bons résultats 2019/20, nous verrons donc sur l'exercice 2020/21 quel sera l'impact du Covid-19.

>> Avez-vous en ligne de mire de nouveaux marchés ?

L'agriculture biologique et la méthanisation (pour la production de gaz vert) sont des marchés sur lesquels nous travaillons déjà depuis quelques temps en accompagnant les projets de nos clients. Nous allons continuer à les exploiter et les développer.

>> Quelle est votre vision de l'avenir ?

Je reste optimiste sur notre métier. Nos vendeurs, qui ont repris leur travail de terrain depuis



Photos Groupe Martel



Alexandre MARTEL dirige depuis 2006 le groupe Martel. Fils de Jean-Marie MARTEL, il est la 3^e génération à la tête de l'entreprise familiale, dont le siège social historique se situe à Connantre (51). Distributeur Fendt sur la Marne et l'Aube, et Valtra sur la Marne, le groupe Martel se trouve au cœur d'un secteur de grandes cultures. Il compte 5 bases et 74 salariés. Entretien sur la gestion de la crise sanitaire...

>> Comment avez-vous assuré les services pièces et atelier ?

Dès le 1^{er} jour du confinement, nous avons pris deux décisions. D'abord de maintenir nos activités de SAV terrain, car le printemps est une période capitale pour nos clients (plantation de pommes de terre, semis de betteraves et orge de printemps). Nous avons donc continué à travailler sur le terrain en effectuant des dépannages sur site chez les clients ou dans les champs tout en respectant les gestes barrières : pas de public, désinfection des mains et des cabines pour les automoteurs avec utilisation de housses de protection pour volant, siège, joystick... Ensuite, nous avons fermé l'accès de nos bâtiments au public, mis en place un drive pour les pièces et créé une zone extérieure de prise en charge des matériels. Au préalable, nous établissons avec le client par téléphone le descriptif de la panne.

>> Quid de votre personnel ?

Nous avons limité le nombre de collaborateurs au sein de nos bâtiments, la force de vente et le personnel administratif ont été mis au télétravail, avec pour certains des prises de congés et du chômage partiel. La moyenne d'âge au sein du groupe Martel étant de 36 ans, l'arrêt maladie pour garde d'enfants a fortement été utilisé. Le virus a circulé activement dans notre département, il était donc capital d'être prudent et de sécuriser tant le personnel que les clients. L'ensemble du dispositif mis en œuvre a largement été facilité par nos salariés qui ont été très réceptifs et très impliqués.

déjà 15 jours, donnent des signes positifs sur les commandes futures de matériels neufs. Il convient cependant d'être pondéré car notre secteur sera impacté par la sécheresse qui sévit prématurément, le cours incertain des productions agricoles et la crise du Champagne. Avec la fermeture de la filière restauration de loisir et collective qui perdure, nous sommes confrontés à des stocks énormes d'orge de brasserie (pour la bière) et de pomme de terre industrielle (pour les frites et les chips) qui vont être jetés. Des pertes sèches pour les filières et, en première ligne, pour nos clients.

Je suis mitigé. Autant je crains un krach économique sans précédent qui pourrait avoir des conséquences directes et indirectes sur l'agriculture et les emplois dans notre filière. Autant je pense que nous avons une carte à jouer. Après une longue campagne d'agribashing, les agriculteurs sont aujourd'hui applaudis. J'espère que le monde agricole va réussir à cultiver cette vague positive, en France, pour mettre en avant les métiers de l'agriculture.

Protection, services, accompagnement social

Souriez, vous êtes au cœur de nos engagements

Vous proposer des solutions personnalisées en santé et en prévoyance

Vous aider à concilier bien-être des salariés et performance

Vous garantir des soins de qualité au juste prix

Être à vos côtés dans les moments de fragilité

Vous accompagner en retraite

Agir pour une société plus juste et plus inclusive

malakoffhumanis.com



malakoff humanis
SANTÉ - PRÉVOYANCE - RETRAITE - ÉPARGNE

On aime vous voir sourire

Impact du Covid-19 pour la Distribution MA et EV : synthèse de

Cette enquête, demandée par le Bureau du SEDIMA, permet de mesurer l'impact du Covid-19 sur l'activité des entreprises de distribution et de réparation de matériels agricoles, tous secteurs confondus, sur la 2^e quinzaine d'avril.



Quelques chiffres



Enquête réalisée entre le 16 avril et le 5 mai



Effectif médian des entreprises répondantes 25 personnes



Taux de réponse 41 %

Ouverture des sites, accès aux magasins et prestations à l'atelier

Sur la 2^e quinzaine d'avril, la quasi-totalité des dirigeants déclarait avoir maintenu ouvert leurs sites.

Dans la grande majorité des établissements, les magasins étaient uniquement ouverts aux professionnels.

Concernant les retraits des pièces, ils se sont faits pour près de la moitié au magasin et pour le reste à l'extérieur.

A l'atelier, près de 80 % des répondants ont déclaré avoir une activité tournée vers la préparation de matériels et les dépannages extérieurs.



Vos magasins sont-ils ?

ouverts aux professionnels	61 %
ouverts à tous les publics	22 %
fermés à tous les publics	17 %
Total	100 %



Conditions de retrait des pièces

au magasin	45 %
au portail	43 %
autres ⁽¹⁾	12 %
Total	100 %

⁽¹⁾ La catégorie « autres » comprend les retraits aux portes du magasin, le drive et la livraison à domicile.



Quelles sont les prestations réalisées à l'atelier ?

uniquement des dépannages extérieurs	4 %
uniquement la préparation du matériel	3 %
la préparation du matériel et autres activités ⁽²⁾	2 %
la préparation du matériel et les dépannages extérieurs	78 %
la préparation du matériel, les dépannages extérieurs et les autres activités	13 %
Total	100 %

⁽²⁾ La catégorie « autres activités » concerne essentiellement des travaux d'entretien.



Mise en place des mesures barrières

Par rapport à la mise en place des mesures barrières, la quasi-totalité des répondants considèrent que leurs clients étaient :

- compréhensifs (47 %)
- plutôt compréhensifs (51 %)

Distribution de matériels agricoles :

Evolution de l'activité en mars 2020 / mars 2019

Le chiffre d'affaires facturé pour le matériel, les pièces et les prestations à l'atelier était encore en croissance en mars. En revanche, on observe dès le mois de mars un recul important des prises de commandes, tous secteurs confondus, du matériel neuf. Parallèlement, 15 % des dirigeants déclarent l'annulation de commandes sur le mois de mars.

Evolution du chiffre d'affaires facturé

	Moyenne
Matériel neuf	+ 11 %
Matériel d'occasion	+ 6 %
Pièces	+ 9 %
Prestation à l'atelier	+ 10 %

Evolution des prises de commandes

	Moyenne
Matériel neuf	- 17 %
Matériel d'occasion	- 11 %

→ 15 % des répondants déclarent que leurs clients ont demandé des annulations de commandes.

Focus sur l'activité viti-viniculture

Evolution des prises de commandes - mars 2020 / mars 2019

	Résultats nationaux
Matériel neuf	- 8 %
Matériel d'occasion	+ 2 %

→ 29 % des répondants déclarent que leurs clients ont demandé des annulations de commandes.

Focus sur l'activité équipements d'élevage

Evolution des prises de commandes - mars 2020 / mars 2019

	Résultats nationaux
Matériel neuf	+ 8 %

→ 11 % des répondants déclarent que leurs clients ont demandé des annulations de commandes.

Prévisions d'activité en avril 2020 / avril 2019

L'activité, tous secteurs confondus, a très fortement ralenti en avril avec une contraction de l'ordre de 24 à 29 % du chiffre d'affaires pour le matériel et de près de 15 % pour les pièces et les prestations à l'atelier.

Cette tendance baissière s'accompagne d'un net recul des prises de commandes avec une activité réduite de plus de 40 % pour le matériel neuf et de 36 % pour l'occasion. Il est à noter que près d'un tiers des dirigeants déclarent une baisse de plus de 60 % de ses prises de commandes de matériel neuf (25 % des dirigeants pour l'occasion).

Près de 30 % des répondants ne savent pas à quelle échéance ils peuvent espérer une reprise de l'activité. Pour 26 % d'entre eux, celle-ci ne se fera pas avant 3 à 5 mois et dans plus de 5 mois pour 22 %.

Estimation estimée* du chiffre d'affaires facturé

	Moyenne
Matériel neuf	- 29 %
Matériel d'occasion	- 24 %
Pièces	- 14 %
Prestation à l'atelier	- 14 %

Evolution estimée* des prises de commandes - avril 2020 / avril 2019

	Moyenne
Matériel neuf	- 43 %
Matériel d'occasion	- 36 %

Focus sur l'activité viti-viniculture

Evolution estimée* des prises de commandes - avril 2020 / avril 2019

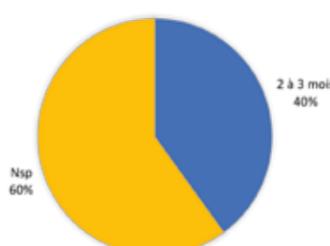
	Moyenne
Matériel neuf	- 51 %
Matériel d'occasion	- 50 %

Focus sur l'activité équipements d'élevage

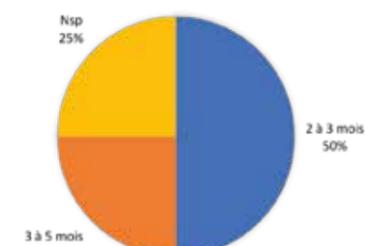
Evolution estimée* des prises de commandes - avril 2020 / avril 2019

	Résultats nationaux
Matériel neuf	- 20 %

A quelle échéance anticipez-vous la reprise de votre activité ? (situation sur la 2^{ème} quinzaine d'avril)



A quelle échéance anticipez-vous la reprise de votre activité ? (situation sur la 2^{ème} quinzaine d'avril)



*Moyenne pondérée de classe à interpréter avec prudence compte tenu des intervalles de classe relativement importants.

L'enquête de conjoncture

machinisme agricole, viti-viniculture, équipements d'élevage

Evolution des approvisionnements

→ Respectivement 73 % et 57 % des répondants déclarent de plus en plus de problèmes d'approvisionnements pour le matériel et pour les pièces.

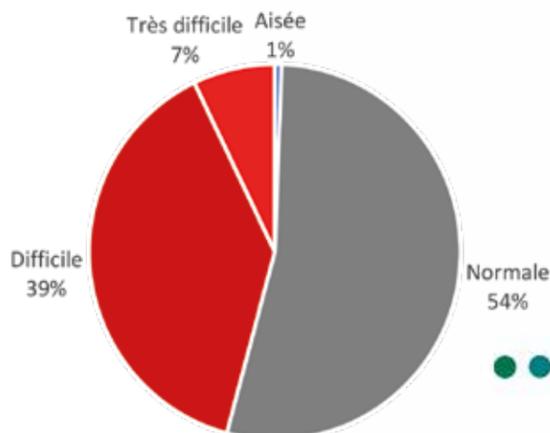
→ 92 % des dirigeants citent les fermetures d'usines comme origine des problèmes d'approvisionnement, 90 % les retards de livraison et 76 % les problèmes de transport

La trésorerie

→ Près de 50 % des dirigeants jugent difficile ou très difficile la situation de leur trésorerie et près de 60 % des répondants constatent un allongement des délais de paiement de leurs clients.



Comment jugez-vous la situation de votre trésorerie ?



Situation sanitaire : nombre de cas Covid-19 avérés

Nbre de réponses	165
Nbre de cas	31
Nbre d'entreprises concernées	27
Nbre de cas par entreprise	1,1
Nbre d'entreprises concernées / nbre d'entreprises répondantes	16 %
Nbre de cas / effectif total des entreprises répondantes	0,5 %

Distribution de matériels espaces verts

L'activité espaces verts a été particulièrement impactée par la crise sanitaire avec un recul des chiffres d'affaires des matériels, des pièces et des prestations à l'atelier de 10 à 15 % dès le mois de mars. Au mois d'avril, le secteur a été de nouveau confronté à un recul très fort de son activité avec une contraction du chiffre d'affaires comprise, selon le type de ventes, entre - 42 et - 52 % par rapport à avril 2019.

Sur la deuxième quinzaine d'avril, 41 % des dirigeants envisageaient une reprise de leur activité dans les 2 à 3 mois. Toutefois, il est à noter le manque de visibilité exprimé par un tiers des dirigeants.

Quelques chiffres



Enquête réalisée entre le 16 avril et le 5 mai



Effectif médian des entreprises répondantes 9 personnes



Taux de réponse 68 %

Evolution de l'activité en mars 2020 / mars 2019



Evolution du chiffre d'affaires facturé

	Moyenne
Matériel neuf	- 15 %
Pièces	- 16 %
Prestation à l'atelier	- 10 %

→ 18 % des répondants déclarent que leurs clients ont demandé des annulations de commandes.

Prévisions d'activité en avril 2020 / avril 2019

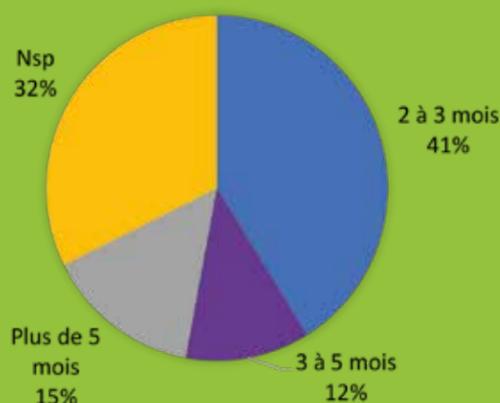


Evolution estimée* du chiffre d'affaires facturé

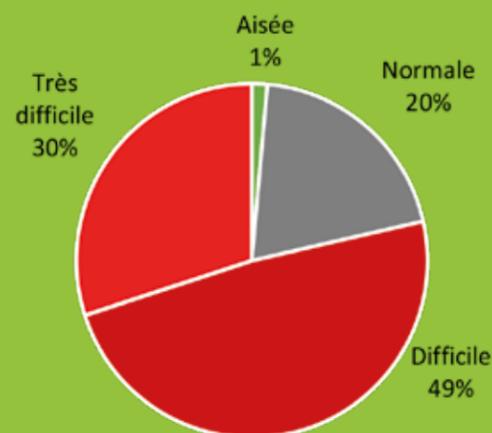
	Moyenne
Matériel neuf	- 52 %
Pièces	- 47 %
Prestation à l'atelier	- 42 %

A quelle échéance anticipez-vous la reprise de votre activité ?

(situation sur la 2^{ème} quinzaine d'avril)



Comment jugez-vous la situation de votre trésorerie ?



Situation sanitaire : nombre de cas Covid-19 avérés

Nbre de réponses	70
Nbre de cas	6
Nbre d'entreprises concernées	4
Nbre de cas par entreprise	1,5
Nbre d'entreprises concernées / nbre d'entreprises répondantes	6 %
Nbre de cas / effectif total des entreprises répondantes	0,5 %

en bref

Covid-19 : de nombreux salons reportés

La directive du gouvernement d'interdire les rassemblements de plus de 5 000 personnes jusqu'à la mi-juillet, voire au-delà, et les incertitudes économiques qui pèsent sur la filière agroéquipements, ont eu pour conséquence l'annulation ou le report d'un grand nombre de salons, traditionnels rendez-vous de printemps ou d'automne.



- **Salon de l'Herbe** : prévue initialement en mai, puis en juin 2020, à Poussay dans le Grand Est, l'édition 2020 est annulée.

- **Sima** : les organisateurs du salon international français de la machine agricole ont décidé de reporter l'édition, de novembre 2020 à sa période historique, du 21 au 25 février 2021. Ce report ne remet pas en cause le positionnement du salon les années paires à l'automne, soit du 6 au 10 novembre en 2022.

- **Space** : le salon spécialiste de l'élevage n'aura pas lieu à Rennes en 2020. Il se tiendra du 14 au 17 septembre 2021.

- **Salon des ETA** : il se déroulera en décembre 2021 au Centre des Expositions du Mans.

- **Eima** : la grande kermesse italienne des équipements pour l'agriculture, l'arboriculture et les espaces verts est décalée de mi novembre 2020 à février 2021, du 3 au 7.

- **Foire de Libramont** : l'événement agricole bruxellois est reporté en 2021, du 23 au 26 juillet.

Covid-19 : redémarrage progressif des usines

Entre le 20 avril et le 11 mai, un certain nombre de constructeurs (Argo, Claas, CNH, Fendt, JCB, Hardi, Khun, Magsi, Manitou, MF, SDF ou encore Sulky Burel) ont redémarré leurs sites de production de matériels agricoles en France et en Europe. Leurs capacités s'échelonnent de 85 % à 100 %. Ils indiquent avoir réorganisé leurs postes de travail et les horaires de leur personnel pour assurer le bon fonctionnement de leurs usines dans le respect de la distanciation sociale. Certains ont procédé à la désinfection totale de leurs usines. Ils privilégient l'assistance téléphonique pour le service après-vente et le télétravail pour toute fonction le permettant.

Avec ce redémarrage progressif, un sujet reste cependant en suspens : les dates de livraisons des pièces et machines.

Crédit Agricole investit dans le photovoltaïque

Avec un investissement de 15 M€, le groupe Crédit Agricole devient le 1^{er} actionnaire institutionnel d'Amarenc. Pour rappel ce consortium d'entrepreneurs franco-irlandais, issus du monde de l'énergie, a fait l'acquisition en 2017 du groupe Carré, un développeur spécialisé dans les centrales photovoltaïques agricoles basé à Gaillac (81). Cette levée de fonds permettra à Amarenc, qui emploie plus de 130 salariés dans le monde, de consolider sa position sur le marché français du photovoltaïque agricole et de financer son expansion à l'international, notamment en Irlande, au Moyen-Orient et en Asie-Pacifique.

Kubota acquiert FarmX

La firme japonaise vient de racheter FarmX Inc., une start-up américaine qui fournit des services de gestion des cultures, des rendements et d'automatisation de l'irrigation.

Raven et Stecomat : accord de distribution

Le fabricant américain Raven Industries rachète en 2014 le hollandais SBG Precision Farming qui devient Raven Europe en 2017. Les solutions Raven sont alors diffusées en France par Agrotrox et Agri 3000.

Désormais, elles seront distribuées par Stecomat. Cette société, basée à Layrac (47) et dirigée par Niek JANSINGH, distribue les outils de travail du sol et de désherbage Treffler, les bineuses Schmotzer et les charrues néo-déchaumeuses Emmegiemme.

Raven Europe développe des solutions de guidage GPS, des terminaux multifonctions et des systèmes de contrôle d'outils. Parmi ses produits phares, on trouve les consoles Isobus CR7 et CR12, les systèmes de guidage d'outils Twin Disc, les antennes GPS RS1 ou encore les dispositifs de régulation universelle RCM.

salons - 2^e semestre 2020

Foire de Châlons	Châlons en Champagne (51)	4 au 14 septembre
Innovagri	Outarville (45)	8 au 10 septembre
Tech & Bio	Villers-Pater (70)	9 et 10 septembre
Salonvert	Saint-Chéron (91)	23 et 24 septembre
	journée exclusive distributeurs	22 septembre
Sommet de l'Elevage	Cournon (63)	7 au 9 octobre
Vinitech-Sifel	Bordeaux (33)	1^{er} au 3 décembre

Amazon : l'UG fait peau neuve



La gamme de pulvérisateurs trainés UG se renouvelle. Disponible en deux capacités : 2 200 et 3 000 l, elle s'équipe du terminal AmaTron 4 Isobus, tactile et couleurs. Les modèles sont pourvus d'une circulation continue basse pression, d'une station de lavage embarquée et du pack Confort (remplissage programmable, commande des rinçages, dilution en cabine...). Leur soubassement anthracite reprend le design des pulvérisateurs UX.

Kuhn : lance le semoir Kosma



Le constructeur commercialise le semoir monograine Kosma qui se positionne entre les gammes Planter et Maxima. Il est destiné aux agriculteurs semant 100 à 500 ha/an sur un sol bien préparé. Les versions TD et TS (télescopique double et simple) disposent d'un châssis 6 rangs, d'une trémie de fertilisation de 950 l et d'enfouisseurs à disques. La version R (repliable), de 6 m de large, existe en version 8 ou 12 rangs.

Tous les modèles sont à entraînement mécanique ou électrique, avec modulation de doses, coupure de rangs par GPS, etc.

Pöttinger : nouvelle faucheuse portée de 4 m



Le constructeur autrichien propose une faucheuse conditionneuse portée de 4 m de large : la NOVACAT 402 ED. Disponible avec un conditionneur à doigts, elle ne pèse pas plus lourd qu'un modèle de 3,50 m avec conditionneur à rouleaux. Elle s'utilise avec un tracteur à partir de 140 ch.

à propos

Cathrina CLAAS-MÜHLHAUSER



Elle a été élue présidente du Comité des actionnaires de la firme allemande et succède à son père qui a exercé cette fonction durant plus de 25 ans. Elle marque la transition vers une 3^e génération de dirigeants. Le comité des actionnaires détermine l'orientation stratégique de l'entreprise et travaille en relation étroite avec la direction du groupe.

tégique de l'entreprise et travaille en relation étroite avec la direction du groupe.

Matthew FOSTER



Il a rejoint le groupe Exel Industries au poste de directeur commercial de Tecnom. Agé de 59 ans, ingénieur de formation, il est bien connu de la famille machinisme agricole puisqu'il possède une longue expérience commerciale en France et à l'Export chez Kuhn, Case Corporation, Case IH, New Holland et CNH. Il supervisera les services marketing, commerce, administration des ventes et service clients.

François HELFTER



Il vient d'intégrer Pöttinger France en tant que responsable marketing, en charge de l'organisation des salons, de la promotion des ventes et de la communication. Diplômé d'une licence en ingénierie d'affaires, il a débuté chez John Deere.

MENSUEL DES ENTREPRISES DE SERVICE ET DISTRIBUTION DU MACHINISME AGRICOLE ET DES ESPACES VERTS

SEDIMAG

Consultable sur www.sedima.fr

Directeur de la publication : Jean-Paul BRETON

Rédactrice en chef : Laurence ROUAN

Rédaction / Publicité : Place Maurice Loupias - BP 508
24105 Bergerac cedex - Tél 05 53 61 65 88

Administration : 6 bd Jourdan - 75014 Paris - Tél 01 53 62 87 10

Facebook@Sedimasynndicat

LinkedIn@sedima-syndicat

Instagram -> @sedimasynndicat

Imprimerie GDS - 87 Limoges - DEPOT LEGAL AVRIL/MAI 2020 - ISSN 1259-069 X

CONTINUER À SOUTENIR



CEUX QUI NOURRISSENT LA FRANCE.

Différentes solutions peuvent être mises en place en fonction de votre situation, notamment le Prêt Garanti par l'État* ou une pause sur les remboursements de crédits**. Pour en savoir plus, renseignez-vous auprès de votre conseiller.

AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ



* Pour pouvoir bénéficier du Prêt Garanti par l'État, vous devez répondre aux critères d'éligibilité et aux conditions fixées par le règlementation. Le prêt est octroyé sous réserve d'être en d'accord avec le dossier de votre dossier de Crédit Agricole. ** Votre Caisses régionale de Crédit Agricole étudiera la possibilité de vous accorder une pause pouvant aller jusqu'à 6 mois dans le remboursement des échéances de vos crédits bancaires et crédits-bails mobiliers et immobiliers (avec accord préalable de vos bailleurs éventuels) sous certaines et conditions particulières (hors intérêts intercalaires et cotisations d'assurance en cas de décès).

04/2020 - 142730 - 508e par (160) Agricole S.A., société anonyme au capital de 4 925 406 116 €, agréée en tant qu'établissement de crédit - Siège social : 33, place des États-Unis, 92127 Nanterre Cedex - RCS 304 808 436 Nanterre. Crédit agricole - 6000 Images, 96 ans