

Conférence de presse du SEDIMA

Evolution positive de la distribution au 2^e semestre 2018



SEDIMA

Le 13 décembre 2018, en présence d'une vingtaine de journalistes, s'est tenue au SEDIMA la conférence de presse d'automne de l'organisation professionnelle. A tour de rôle, Pierre PRIM (Président national), Anne FRADIER (Secrétaire Générale) et Sylvie DOMENECH (en charge des études économiques) ont commenté les principales données sur la conjoncture économique du secteur de l'agroéquipement et sur les perspectives d'activités pour 2019. Ils ont ensuite présenté les résultats de la 14^e édition de l'ISC France et abordé le sujet de la formation et de l'emploi : un axe prioritaire pour le SEDIMA.

Données économiques : conjoncture du 2^e semestre 2018

Matériels neufs et d'occasion (graphique 1)

Les prévisions de croissance se confirment sur le 2nd semestre 2018 avec +2,5 % à +3,5 % par rapport au 2^e semestre 2017. Cette orientation positive bénéficie à tous les secteurs d'activités agricoles (Grandes Cultures, Polyculture-Elevage, Viti-Viniculture), malgré une évolution des immatriculations de tracteurs standards et vigneron à la baisse (respectivement -23 % et -15 % en comparaison à 2014). Les stocks de matériels neufs et d'occasion connaissent une légère baisse.

CA pièces et prestations atelier

Ces deux domaines d'activités, toutes régions confondues, ont une même tendance de croissance avec +3,5 à +4 % pour le chiffre d'affaires pièces magasin et +4,5 à +5,5 % pour les prestations SAV à l'atelier.

Moral des distributeurs Machinisme Agricole (graphique 2)

57 % des concessionnaires ont un moral moyen mais 35 % affichent un bon moral contre 22 % l'an passé. Leur trésorerie est stable depuis début 2018, cependant 45 % des entreprises déclarent une dégradation du crédit client. Les principales préoccupations des dirigeants sont le recrutement et la motivation des salariés (29 %), l'évolution des marchés et des ventes (22 %).

Toutefois une nouvelle préoccupation ressort de cette enquête. Les distributeurs sont soucieux de la hausse des prix des matériels et des tracteurs agricoles, qui ont en moyenne augmenté de +2,7 % et +4,5 % sur le 2^e semestre 2018, bien au-delà de la hausse des prix à la consommation qui a subi sur la même période +1,9 %.

L'activité Espaces Verts (graphique 3)

Elle est aussi sur une tendance haussière pour le 2nd semestre 2018 par rapport à l'année passée avec : +3,5 % à +4 % pour les prises de commande en neufs,

+0,5 à +1 % pour le CA pièces détachées,

+2 à +2,5 % pour les prestations SAV à l'atelier.

Le marché des matériels portatifs (électrique et batterie) et des robots de tonte reste dynamique.

Les stocks sont supérieurs à la normale pour 46 % des distributeurs : en hausse pour 61 % des interrogés et en baisse pour seulement 18 % d'entre eux.

Les 2/3 des distributeurs Espaces Verts ont un moral moyen et 1/3 un bon moral. Pour 43 % d'entre eux leur trésorerie se dégrade et pour 64 % le crédit client est stable. Leurs préoccupations concernent essentiellement les relations fournisseurs (19 %), le recrutement (19 %) la trésorerie (14 %) et l'évolution des ventes (11 %).

Moral des clients vu par les distributeurs

Les exploitants agricoles retrouvent un moral moyen en Grandes Cultures (50 %), Polyculture-Elevage (54 %) et Equipements d'élevage (51 %) et ont un bon moral en Viticulture (71 %) et Viticulture (59 %).

Dans le secteur Espaces Verts, le moral est plutôt moyen pour les particuliers (54 %), les clients professionnels (67 %) et les collectivités (85 %).

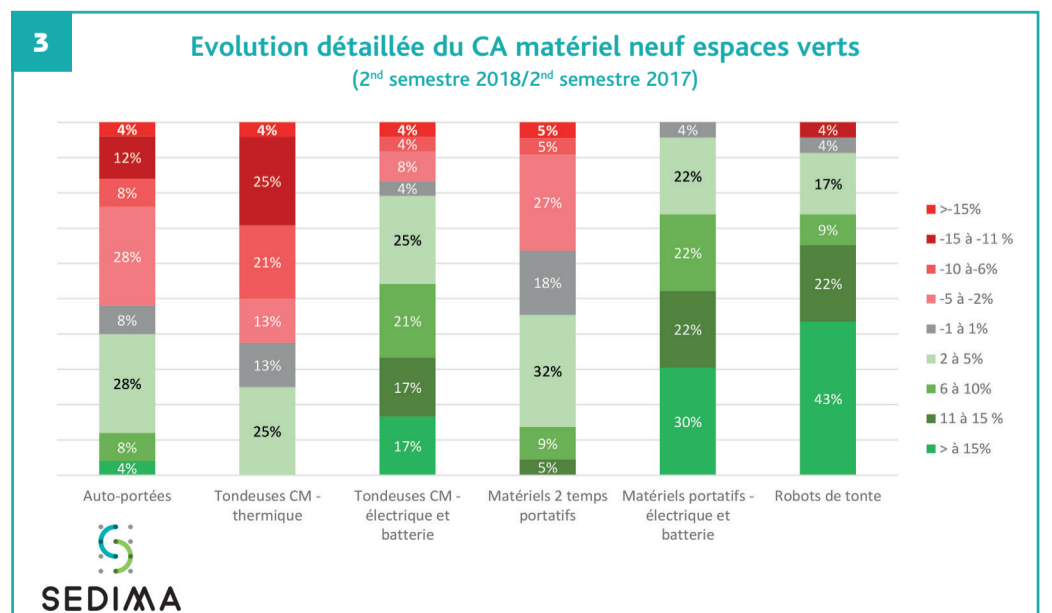
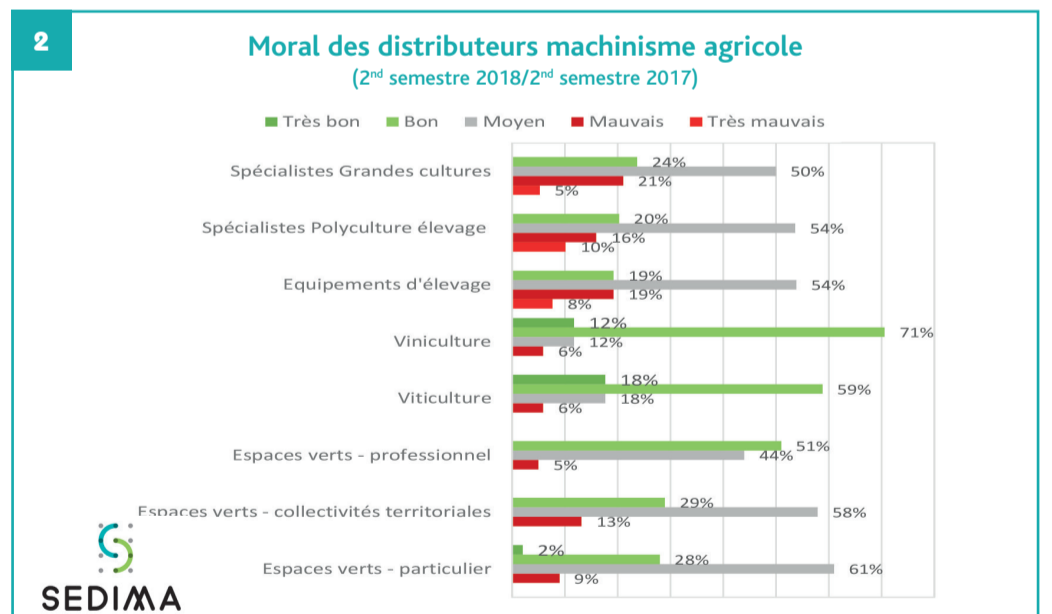
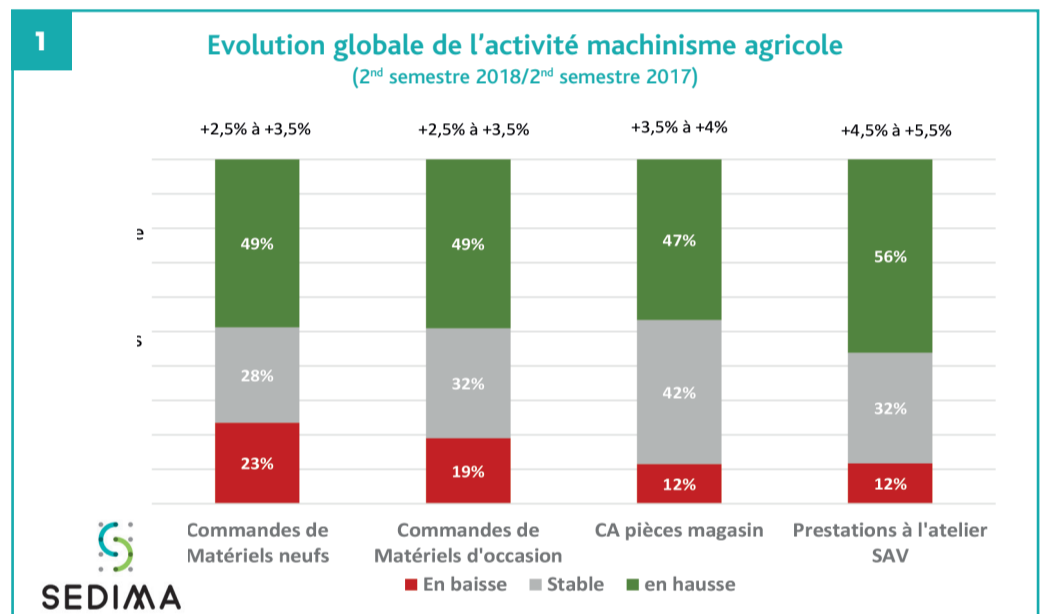


De gauche à droite : Sylvie DOMENECH, Pierre PRIM et Anne FRADIER.

Perspectives pour le 1^{er} semestre 2019

La stabilité des prises de commandes de matériels et de l'activité au magasin et à l'atelier est de mise par rapport au 1^{er} semestre 2018 pour le Machinisme Agricole et les Espaces Verts. Une inquiétude est plus marquée par les distributeurs de Polyculture-Elevage et le chiffre d'affaires pièces semble mieux orienté pour les activités Grandes Cultures et Viti-Viniculture.

Malgré une conjoncture encore complexe, 82 % des distributeurs Machinisme Agricole et 80 % des distributeurs Espaces Verts ont recruté en 2018, ils seront 71 % et 56 % à poursuivre au 1^{er} semestre 2019 leurs recrutements.



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

POUR LES CONSTRUCTEURS

- DRH - filiale groupe germanique - exp dans le poste - effectif 50 personnes - anglais - allemand le +
- Experts technique - récolte et/ou outils du sol - 2 postes
- Conseiller pièces - matériels TP - anglais courant
- Assistant(e) ADV - anglais courant - allemand le +
- KAM pièces - matériels TP - France Sud et Maghreb - anglais et arabe
- Technicien itinérant - installations TP - poste rayonnement France - anglais
- DC matériels environnement - optique export - meneur d'équipes - anglais courant
- TC outils du sol - développeur réseaux - mat innovants - Grand Ouest - anglais

POUR LES CONCESSIONNAIRES

- Commerciaux, magasiniers, techniciens - ttes régions
- Techniciens GPS/agri de précision - plusieurs postes
- Chefs d'atelier - Hts de Fr - Gd Est - IdF - Sd Ouest - Corse
- Responsable technique - Normandie
- Directeur SAV - IdF - Gd Ouest - Nvelle Aquitaine - Occitanie
- Commerciaux GPS/agri de précision - plusieurs postes
- Commercial matériel viticole - Nouvelle Aquitaine
- Responsable de base - Normandie
- Responsable ccial & Technique BU - Hauts de France
- Chefs des ventes - Gd Ouest - Nouvelle Aquit - Occitanie
- Resp marketing - Ile de France - Auvergne Rhône Alpes
- DG/dir ccial - Bassin Parisien - Gd Ouest - Centre
- Resp atelier & Technicien - Nouvelle Calédonie

Envoyer CV et lettre de motivation sous word à :

Jean-Paul HOUPERT - 06 63 97 36 66
jeanpaul.houpert@gmail.com

Jean-Paul PAPILLON - 06 83 01 75 40
jeanpaulpapillon@gmail.com

ISC France : résultats de la 14^e enquête



L'enquête « **Indice de satisfaction des distributeurs envers leurs tractoristes** » a été réalisée sur la période de juin-juillet 2018 auprès des adhérents du SEDIMA.

Elle comporte 12 catégories et plus de 60 questions qui permettent d'évaluer la relation constructeur/distributeur parmi lesquelles : la commercialisation des pièces détachées, le SAV garantie, les supports produits, la formation, la volonté de s'améliorer, le financement intégré...

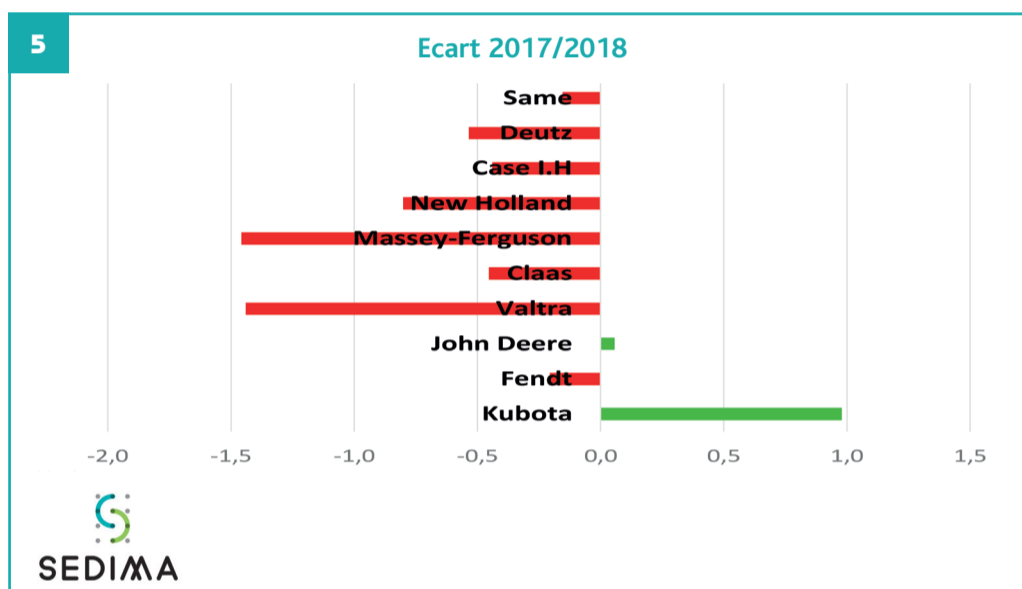
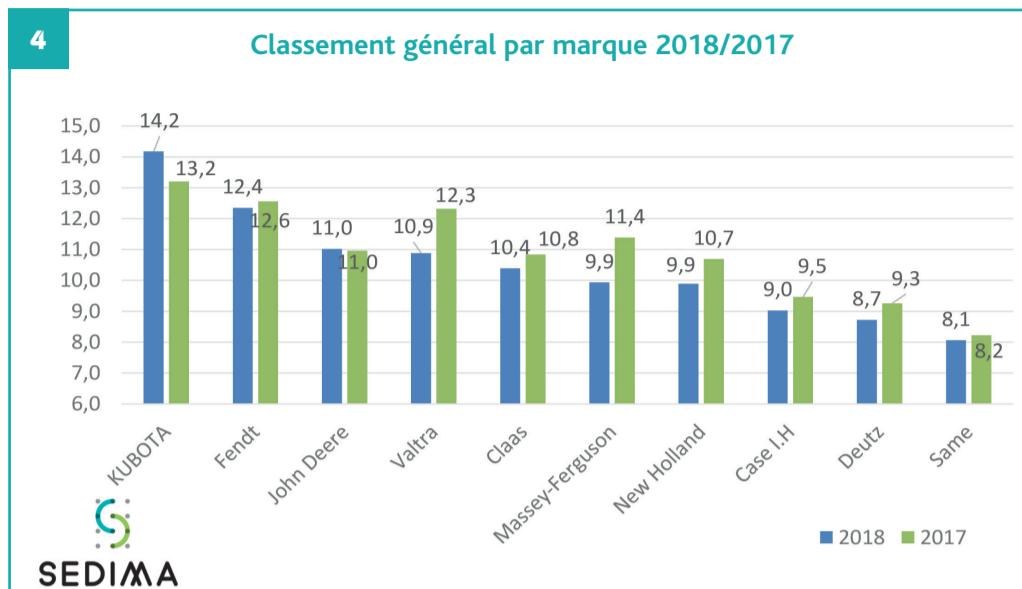
Cette enquête s'inscrit dans une démarche européenne puisque 10 pays membres du Climmar (organisation européenne des distributeurs de matériels agricoles) l'ont effectué conjointement et à la même date (Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, France, Grande-Bretagne, Hongrie, Italie, Pays-Bas, Pologne).

Classement général de la FRANCE par marque pour 2018 (graphique 4)

- > Kubota et Fendt conservent leur position de 1^{er} et 2nd.
- > John Deere gagne deux places en se positionnant au 3^e rang.
- > Valtra et Massey Ferguson perdent respectivement une et deux places pour se situer en 4^e et 6^e position.
- > Claas, New Holland et Case IH récupèrent une place se retrouvant en 5^e, 7^e et 8^e position.
- > Deutz et Same gardent leurs places en fin de classement.

Écarts par marque 2018 / 2017 (graphique 5)

Sur les 12 items renseignés, Kubota gagne +1 point par rapport à 2017 et John Deere +0,1 point. Les huit autres marques obtiennent un résultat déficitaire : -0,2 point pour Same, -0,3 pour Fendt, -0,4 pour Case IH et Claas, -0,5 pour Deutz, -0,8 pour New Holland, -1,4 pour Massey Ferguson et Valtra. D'un point de vue global, si le financement intégré et la protection contre le vol sont des critères en général au-dessus de la moyenne, la relation constructeur/concessionnaire, la volonté de s'améliorer, la commercialisation des pièces, le SAV garantie, la profitabilité, recueillent dans une grande majorité des notes négatives et restent des items à perfectionner.



Valoriser la relation constructeurs/distributeurs

Pour récompenser la prise en compte des attentes des distributeurs, le SEDIMA crée 6 trophées dénommés « **SAT ISC FACTION** » : commercialisation des pièces de rechange, SAV garantie, formation, hommes et relation constructeur/concessionnaire, aide à la rentabilité de l'entreprise, volonté d'améliorer ses points faibles. Ces premiers trophées seront remis lors des SEDIMA'S DAYS à Avignon en 2019.

LES RV 2019 DU SEDIMA A NE PAS MANQUER

- > **Séminaire du Club des Jeunes du Machinisme Agricole** sur le management du 16 au 20 janvier 2019 à Rome
- > **Les 24 h des distributeurs Espaces Verts** journée de réflexion et d'échanges spécifique au secteur d'activité vendredi 18 janvier 2019 à l'Elysées Biarritz (Paris 8^e) Inscription sur www.24h-distributeurs-espaces-verts.com
- > **2^e SEDIMA'S DAYS « 100 ans pleins d'avenir »** 31 janvier et 1^{er} février 2019 au Palais des Papes à Avignon ateliers et conférences sur l'évolution des entreprises et des métiers, soirée de gala pour fêter le Centenaire du SEDIMA, manifestation ouverte aux constructeurs et non adhérents. Infos sur www.sedima-days.fr
- > **Le SEDIMA au SIMA** du 24 au 28 février 2019 hall 5a n°H041 Les différents temps forts dans le prochain Sedimag'.



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@ag2rlamondiale.fr

03201-48863 - GIE LA MONDIALE COOPUR - GIE - MEMBRE d'AG2R LA MONDIALE - 32, avenue Emile Zola 93770 Noisy-en-Brie - 445 331 192 RCS LIRE-CREDIT photo: Photos - La Square (Frank Birkhauser)