

## 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...



**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 m<sup>2</sup> 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 ?

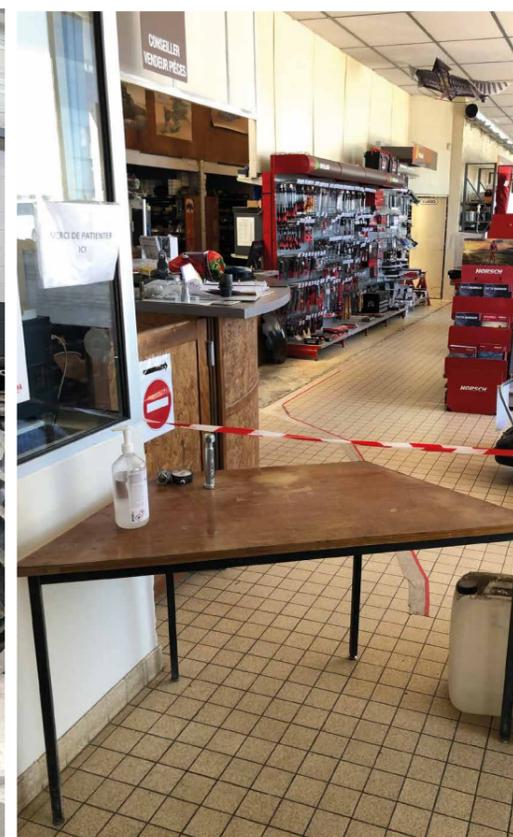
L'agriculture biologique et la méthanisation (pour la production de gaz vert) sont des marchés sur lesquels nous travaillons déjà depuis quelques temps en accompagnant les projets de nos clients. Nous allons continuer à les exploiter et les développer.

## >> 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<sup>e</sup> 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<sup>er</sup> 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>



### Conditions de retrait des pièces

au magasin	45 %
au portail	43 %
autres <sup>(1)</sup>	12 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

<sup>(1)</sup> 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 <sup>(2)</sup>	2 %
la préparation du matériel et les dépannages extérieurs	78 %
la préparation du matériel, les dépannages extérieurs et les autres activités	13 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

<sup>(2)</sup> 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

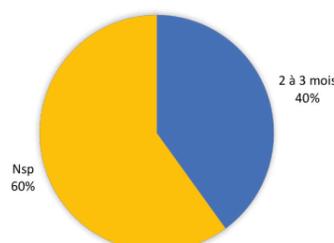
	Moyenne
Matériel neuf	- 51 %
Matériel d'occasion	- 50 %

### Focus sur l'activité équipements d'élevage

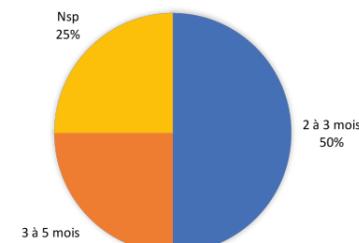
#### Evolution estimée\* des prises de commandes - avril 2020 / avril 2019

	Résultats nationaux
Matériel neuf	- 20 %

#### A quelle échéance anticipez-vous la reprise de votre activité ? (situation sur la 2<sup>ème</sup> quinzaine d'avril)



#### A quelle échéance anticipez-vous la reprise de votre activité ? (situation sur la 2<sup>ème</sup> 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.

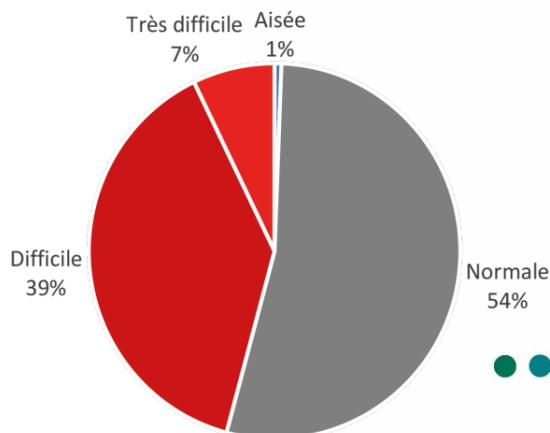
→ 92 % des dirigeants citent les fermetures d'usines comme origine des problèmes d'approvisionnement, 90 % les retards de livraison et 76 % les problèmes de transport

### 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

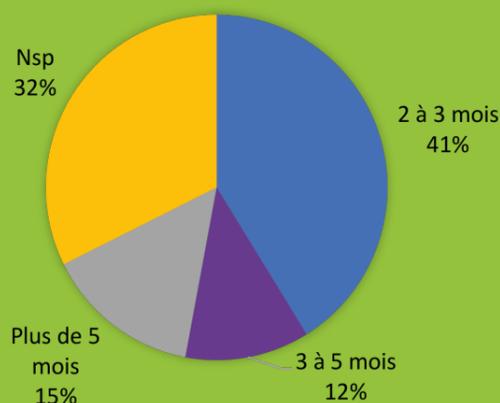


#### Evolution estimée\* du chiffre d'affaires facturé

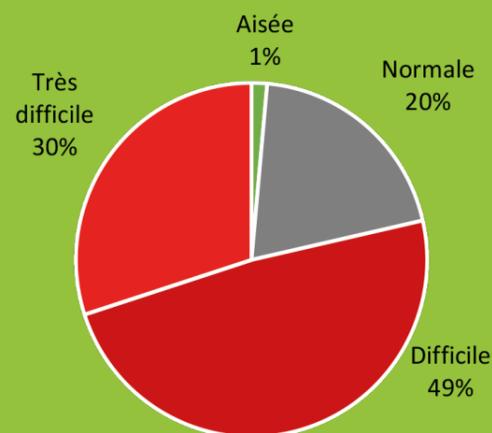
	Moyenne
Matériel neuf	- 52 %
Pièces	- 47 %
Prestation à l'atelier	- 42 %

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

(situation sur la 2<sup>ème</sup> 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 %