

Conférence de presse du SEDIMA

La Distribution a su assurer un service de qualité malgré la crise sanitaire



Le 14 décembre dernier, c'est en visio-conférence que le SEDIMA réunissait la presse spécialisée et tenait sa conférence de fin d'année. L'occasion pour Pierre PRIM (Président du SEDIMA), Anne FRADIER (Secrétaire Général) et Sylvie DOMENECH (en charge des études économiques) de détailler les données de conjoncture de l'année 2020 et les perspectives de 2021 pour le machinisme agricole et l'espace vert. Des résultats issus d'une enquête réalisée entre le 25 septembre et le 12 octobre 2020 auprès des adhérents de l'organisation professionnelle.

Conjoncture 2020 : des résultats différents selon les activités

Malgré un contexte difficile, la mobilisation de la distribution a été très forte tout au long de l'année 2020 afin d'assurer la qualité et la continuité du service auprès de ses clients.

Les distributeurs ont su faire preuve de réactivité pour garantir la sécurité sanitaire, tout en travaillant, et conserver ainsi la proximité avec leurs clients.

Activité Machinisme Agricole

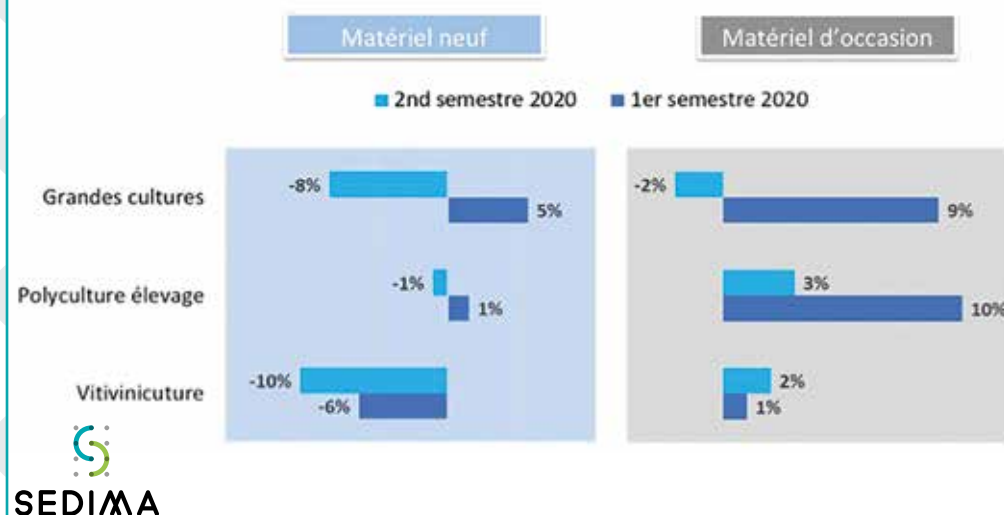
Progression au 1^{er} semestre 2020 en dépit de la crise sanitaire

Malgré un important recul en mars et avril 2020 dû au 1^{er} confinement, les prises de commandes tous secteurs confondus ont augmenté de 3 % pour le matériel neuf, 10 % pour le matériel d'occasion, 10 % pour le chiffre d'affaires pièces au magasin et 9 % pour les prestations à l'atelier. En revanche, les entreprises spécialisées sur l'activité vitiviniculture n'ont pas bénéficié de cette orientation relativement positive (-6 %).

Tendance moins favorable au 2nd semestre 2020

La baisse des prises de commandes de matériels neufs est estimée autour de 5 %. Un recul qui

Evolution de l'activité matériels agricoles en 2020



est imputable aux automoteurs (-9 %) et aux tracteurs (-8 %). L'activité reste stable à un an pour le matériel d'occasion et le chiffre d'affaires est toujours en progression de 4 % pour les pièces et de 2 % pour les prestations à l'atelier. Les immatriculations de matériels neufs sont toujours orientées à la baisse pour la vitiviniculture (-8 % pour les tracteurs vignes et vergers, -47 % pour les enjambeurs vigneron). Les prises de commandes sont également en baisse pour les entreprises spécialisées grandes cultures.

Pas de retour à la croissance le matériel neuf au 1^{er} semestre 2021

Près de la moitié des distributeurs s'attendent à une diminution de leurs commandes de matériels neufs. La baisse est donc estimée à 5 % pour le 1^{er} semestre 2021. Cependant pour les activités occasion, pièces magasin et prestations à l'atelier, c'est une relative stabilité qui est anticipée : -2 à +2 % par rapport à 2020.

Un espace client dédié en ligne pour vous et vos salariés

Quels avantages pour vous ?

- Deux services pour affilier vos salariés : à l'unité ou à partir d'un fichier excel jusqu'à 400 noms
- Un service de radiation
- Possibilité d'extraire la liste de vos salariés
- Suivi de vos demandes

Quels avantages pour vos salariés ?

Actes en ligne

- Affiliation des ayants droit et/ou choix des options facultatives
- Service pour envoyer facilement une facture, un décompte ou un devis
- Possibilité de recevoir des alertes en temps réel pour les remboursements
- Réédition des cartes de tiers payant

Consultations en ligne

- Tableau de garanties
- Historique des remboursements
- Géolocalisation des professionnels de santé à proximité

Un gain de coût et de temps dans la gestion de votre santé



Pour accéder à votre espace clients ou le créer : <https://inscription.ag2rlamondiale.fr/connexion/>

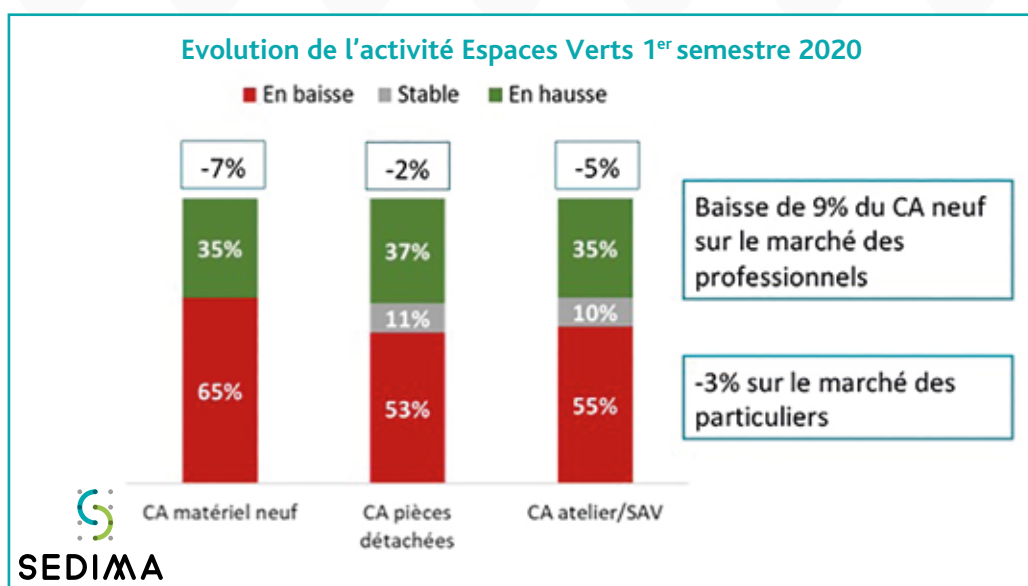
Si vous n'êtes pas encore client, retrouvez toutes les informations dédiées aux branches professionnelles : <https://www.ag2rlamondiale.fr/conventionscollectives-nationales>



Activité Espaces Verts

Baisse du chiffre d'affaires au 1^{er} semestre 2020

Le regain de croissance observé à l'issue du 1^{er} déconfinement n'a pas permis de rattraper la chute d'activité enregistrée sur les mois de mars et d'avril. La baisse du chiffre d'affaires est évaluée à - 7 %. Elle s'accompagne d'une diminution des chiffres d'affaires pièces détachées (- 2 %) et atelier (- 5 %).



Des ventes peu dynamiques au 2nd semestre 2020

Une nouvelle baisse de 3 % est attendue pour les ventes de matériels neufs à un an. Toutefois, des disparités persistent selon les produits. Le chiffre d'affaires des matériels électriques et à batterie, ainsi que celui des robots de tonte, poursuivent leur progression pour plus de 60 % des distributeurs espaces verts. De même, on constate que le marché des particuliers s'est mieux comporté que celui des professionnels. A l'atelier, comme pour les ventes de pièces détachées, c'est la stabilité qui prime.

Relative stabilité au 1^{er} semestre 2021

Selon les premières estimations, l'évolution des ventes de matériels neufs, de pièces détachées et les prestations à l'atelier serait comprise entre 0 et - 1 %.

En synthèse

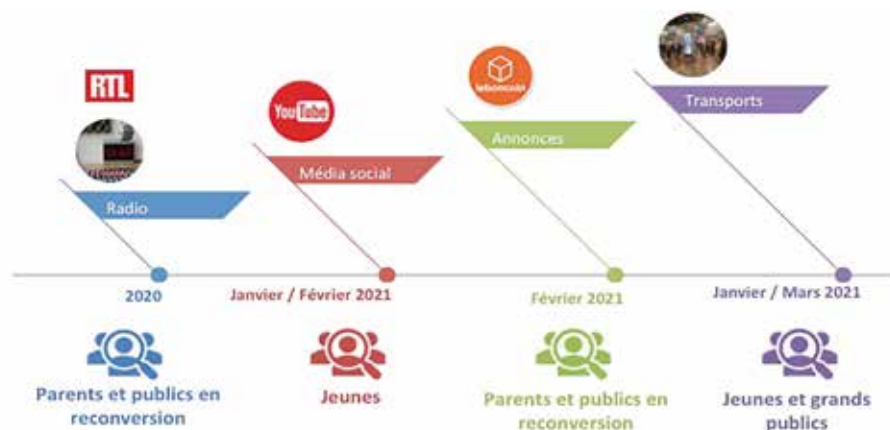
	1 ^{er} semestre 2020	2 nd semestre 2020	1 ^{er} semestre 2021
Matériels agricoles			
Matériels neufs	+3%	-5%	-5%
Matériels d'occasion	+10%	+1%	-2%
CA pièces magasin	+10%	+4%	+1%
Prestation à l'atelier/ SAV	+9%	+2%	+2%
Espaces verts			
Matériels neufs	-7%	-3%	-1%
Ca pièces détachées	-2%	+0%	-0,1%
CA atelier/SAV	-5%	-1%	-0,1%

Promotion des emplois et communication

Sur l'année 2020, les recrutements se sont poursuivis pour 74 % des entreprises de l'activité matériels agricoles et 45 % des entreprises de l'espace vert. Le chiffre total devrait avoisiner les 1 900 recrutements. La moitié d'entre eux concernerait l'alternance.

Outre la crise sanitaire et économique, les difficultés de recrutements demeurent au sein de la profession, c'est pourquoi le SEDIMA reste mobilisé en 2021 pour promouvoir les métiers et les formations auprès des jeunes, mais aussi des salariés des sous-traitants de la maintenance aéronautique ou automobile, touchés par la crise de la Covid-19 et à la recherche d'une reconversion.

Une campagne de communication, initiée par la branche SDLM, sera déployée au 1^{er} trimestre 2021 avec de nouvelles vidéos diffusées sur YouTube, des spots radios sur RTL, des annonces sur Leboncoin et de l'affichage dans les gares des grandes métropoles.



UNE MOISSON D'INFOS À EXPLOITER



POUR VOTRE EXPLOITATION.

Météo, analyse des cours, outils de gestion, services innovants... Gérez au mieux votre exploitation avec le nouveau site Pleinchamp.

AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ



pleinchamp.com

Le site pleinchamp.com est édité par la SAS Pleinchamp, PLEINCHAMP - Société par actions simplifiée au capital de 2632080 € - Siège social : 12, place des États-Unis, 92127 Montrouge Cedex - 432556900 RCS Nanterre - TVA intracommunautaire FR 56432556900.
12/2020 - Édité par Crédit Agricole S.A., agréé en tant qu'établissement de crédit - Siège social : 12, place des États-Unis, 92127 Montrouge Cedex - Capital social : 8654066136€ - 784608416 RCS Nanterre. Crédit photo : Getty Images.

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

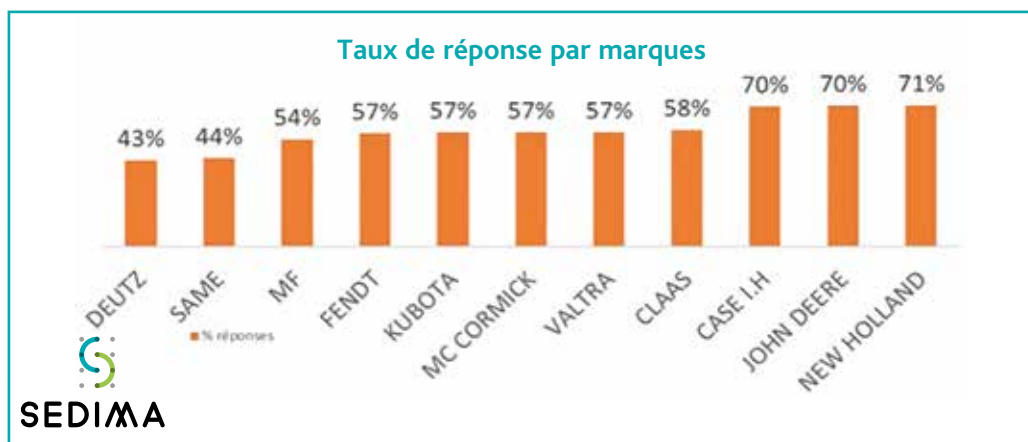
Facebook@Sedimasyndicat
LinkedIn@sedima-syndicat
Instagram -> @sedimasyndicat

Imprimerie GDS - 87 Limoges - DEPOT LEGAL DECEMBRE / JANVIER 2021 - ISSN 1259-069 X

ISC France

Résultats de la 16^e enquête

La crise sanitaire n'a pas impacté la motivation des distributeurs à répondre à l'enquête 2020 « **Indice de satisfaction des distributeurs envers leurs tractoristes** ». Ainsi 57 % des adhérents, représentant près de 60 % du marché français des tracteurs standards vendus, ont participé à cette 16^e enquête. Elle a été réalisée sur les mois de juin et juillet 2020, à la même période que celle des autres pays membres du CLIMMAR (organisation européenne des distributeurs de matériels agricoles).



Elle est aujourd'hui un support indispensable aux réseaux pour dialoguer avec leurs constructeurs et travailler de concert à la mise en œuvre de solutions concrètes face aux problèmes qu'ils rencontrent au quotidien.

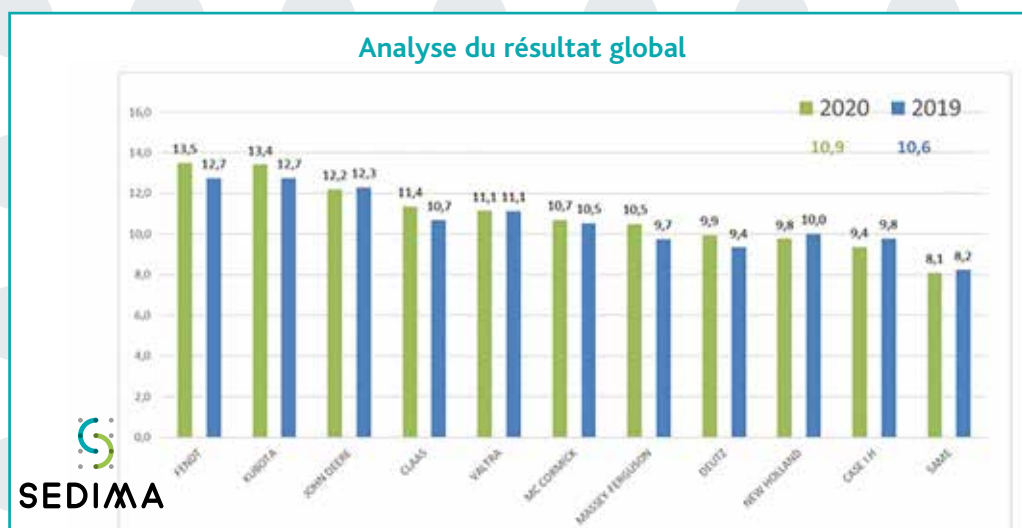
Avec 16 années de recul, chaque réseau peut ainsi mesurer la progression et les évolutions de sa marque, mais aussi le degré d'écoute de son concédant. C'est le seul outil de comparaison existant pour les concessionnaires.

Elle positionne les constructeurs les uns par rapport aux autres, non pas sur leurs produits, mais bien sur la relation commerciale et humaine qu'ils entretiennent avec leurs réseaux.

Résultats 2020 par marques

Si le classement général n'est que très peu modifié par rapport à 2019 avec un bon degré de satisfaction pour les concessionnaires Fendt et Kubota, il en va autrement pour les concessionnaires Same, Case IH, New Holland et Deutz qui n'obtiennent pas 10 de moyenne. Il est à noter l'entrée au classement de la marque Mc Cormick.

Fendt et Kubota conservent la tête du classement général en bénéficiant d'une légère progression (+ 0,7 points). Par rapport à 2019, Fendt prend cette fois-ci la 1^{ère} place et Kubota la 2^{ème}. John Deere, bien qu'en légère baisse (- 0,1), garde sa 3^{ème} position. Claas (+ 0,7) gagne la place de 4^{ème} qu'il ravit à Valtra dont les résultats restent stables (0,0). Mc Cormick fait une entrée en 6^{ème} position avec une moyenne générale de 10,7 devant Massey Ferguson (+ 0,8).



Deutz en 8^{ème} position, malgré une progression (+ 0,6) n'atteint pas la moyenne. Viennent ensuite les marques Case IH (- 0,4), New Holland (- 0,2) et Same (- 0,1) avec des résultats en baisse et une moyenne en dessous de 10.

La formation un sujet pointé du doigt

14 chapitres et près de 60 questions sont traitées dans cette enquête pour évaluer la relation constructeur/distributeur parmi lesquels : le SAV garanties, les supports produits, les délais de paiement, le financement intégré, la commercialisation des pièces détachées, la volonté de s'améliorer, le rapport qualité/prix des stages organisés...

Disposer d'un personnel bien formé pour suivre l'évolution technologique des matériels est un enjeu majeur pour les concessionnaires. Et cette enquête 2020 révèle que la formation est l'une de leurs principales sources de mécontentement. Ainsi la question du rapport qualité/prix des stages organisés par les constructeurs atteint la note de seulement 9,8. Six marques n'ont cependant pas la moyenne : Claas, Mc Cormick, Same, John Deere, New Holland et Case IH.

Le SEDIMA souhaite mettre à l'honneur les constructeurs qui ont amélioré leurs notes en étant à l'écoute de leurs réseaux. Il espère les distinguer en mars 2021, à l'occasion de son événement SEDIMA'S DAYS, en leur remettant les trophées « SATISFACTION » 2019 ET 2020.

En 2021, c'est certain, vous ensilerez en KRONE!

Éclateur OptiMaxx

Ensileuses BiG X : 20 ans d'expérience!

Nouvel éclateur OptiMaxx : pourquoi investir plus quand vous pouvez tout faire avec un seul éclateur ?

Avec son diamètre de 250 ou 305 mm et ses dents incurvées à 5°, il ne laisse aucune chance au grain et garantit le meilleur pour votre silo en 2021 !

Nouvelles ensileuses BiG X FACELIFT
480 - 530 - 580 - 630

- Nouvelles cabines grand confort
- Nouvel éclateur OptiMaxx à haute performance

KRONE

Actus filière - en bref

accords de distribution / partenariats / acquisitions

- Carré a acté un accord de distribution avec Latitude GPS pour la commercialisation de son robot autonome de désherbage des cultures maraîchères Anatis.
- Claas augmente sa participation au capital de E-Farm, développeur d'une plateforme en ligne de commercialisation de machines agricoles d'occasion.
- Copadex devient le distributeur officiel en France de l'ensemble de la gamme de pneus Alliance.
- Kubota vient d'investir dans SeeTree, une société israélienne spécialisée dans la surveillance de la santé des arbres.
- Kuhn vient d'acquérir Khor Industrial. Implantée au Brésil, cette société fabrique des remorques, transbordeurs et outils de travail du sol.
- Maschio Gaspardo a signé un accord de production européen avec New Holland Agriculture. La marque italienne fournira en bleu, en France et dans 11 autres pays européens, des déchaumeurs à disques indépendants et des décompacteurs.
- Stecomat, société d'importation française, va distribuer en exclusivité les robots de désherbage et de semis de précision du danois FarmDroid.