



Pascal DESCHAMPS

Vice-président du SEDIMA

édito

>> Service gratuit

Au moment où des « grandes manœuvres » se dessinent dans notre profession, avec des tailles de concessions qui évoluent inexorablement, nul doute que la gestion et la rentabilité des services deviennent des enjeux majeurs. Cette crise sanitaire a mis en avant l'extraordinaire engagement de la profession à apporter toujours le meilleur service à ses clients. Mais chacun a-t-il pu prendre conscience de l'importance de la valorisation du service apporté ?

À la commission Gestion du SEDIMA en travaillant sur un outil d'aide permettant de vérifier à partir de ses propres données d'entreprise si le prix moyen facturé couvre le coût horaire pour l'ensemble du service atelier, chacun a pris conscience d'un « décalage » important ! Notre profession constate au quotidien le manque de techniciens et l'évolution des salaires que cela entraîne et, dans ce contexte, il est important de déterminer le juste prix ! Nous savons tous que la facturation du technicien « hors pair » est rarement critiquée, et que nos clients contestent plus facilement le temps passé que le prix horaire de notre main d'œuvre.

La forfaitisation des opérations toujours plus importante sera-t-elle la solution d'optimisation ?

Pour s'améliorer, la profession doit se comparer aux autres secteurs. Regardons autour de nous, quelle autre profession peut offrir un tel rapport qualité/prix de son service ? Participez également à la campagne des ratios du SEDIMA qui ne pourra que vous apporter une vision réaliste.

Pour les spécialistes l'avenir du service passera inmanquablement par la maintenance prédictive. Cette pratique devrait réduire les coûts de maintenance pour nos clients de façon substantielle.

N'est-ce pas le moment de faire du gagnant-gagnant avec nos clients, de valoriser le travail de nos techniciens et de s'interroger sur notre business model ?

« Mes ratios »

Une plateforme créée par la profession pour tenir compte des spécificités du métier



D.R.

Emploi - Formation

Création de deux nouveaux certificats de qualification professionnelle pour les magasiniers MA ou EV et les techniciens EV

page 2

Infos techniques

Immatriculer rapidement et simplement les matériels agricoles

page 3

Dossier : la gestion et le service

Entretien avec Benoît DAVID, président de la commission Gestion du SEDIMA

Témoignage de Xavier CHESNEAU, Equipjardin

pages 4 à 6

Après plusieurs mois de travail, deux nouveaux CQP arrivent !

Les commissions Emploi-Formation, Espaces Verts et Sociale ont étroitement collaboré afin de proposer deux CQP adaptés aux évolutions métiers que les entreprises rencontrent. Les modules de ces CQP répondent aux spécificités des secteurs et aux évolutions technologiques toujours plus fortes des matériels.

Après un appel à candidature adressé à tous les établissements de formation, la CPNE (Commission Paritaire Nationale pour l'Emploi) du 5 mai 2021 a habilité 7 établissements à dispenser la formation pour la rentrée 2021. Cette sélection d'établissements de formation permet de proposer un périmètre géographique large tout en complétant leur réelle expertise du parcours de formation « maintenance des matériels ».

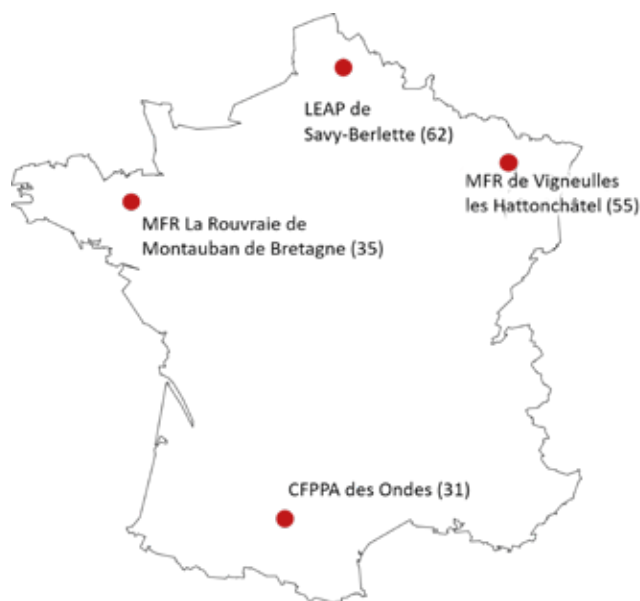
Public concerné :

- > Jeunes de moins de 26 ans dans le cadre d'un contrat de professionnalisation
- > Salariés (CPF, période de professionnalisation...)
- > Accès par la voie de la validation des acquis de l'expérience (VAE)

Classification convention collective (SDLM) à l'issue de la formation :

- > Coefficient A70 pendant un an puis A80

Vendeur-gestionnaire de pièces techniques de matériels agricoles/ d'espaces verts/de construction/de manutention



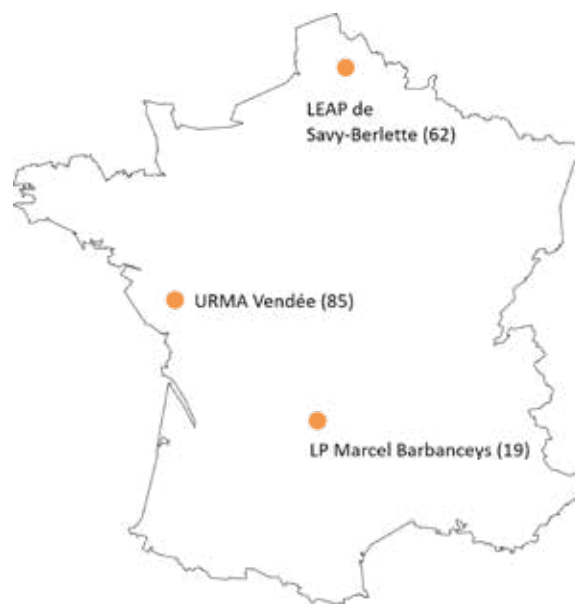
LEAP de SAVY BERLETTE
22 ancienne Route Nationale
62690 Savy-Berlette
03 21 59 24 50

MFR La Rouvraie
Lieu-dit La Rouvraie
35360 Montauban de Bretagne
02 99 06 42 56

MFR de Vigneulles les Hattonchâtel
21 Château des 4 Vents
55210 Vigneulles Les Hattonchâtel
03 29 89 30 34

CFPPA des Ondes
31 rue de Castelnau
31330 Ondes
05 61 37 65 87

Technicien de maintenance spécialiste des matériels d'espaces verts option matériel de plaisance ou option matériel professionnel



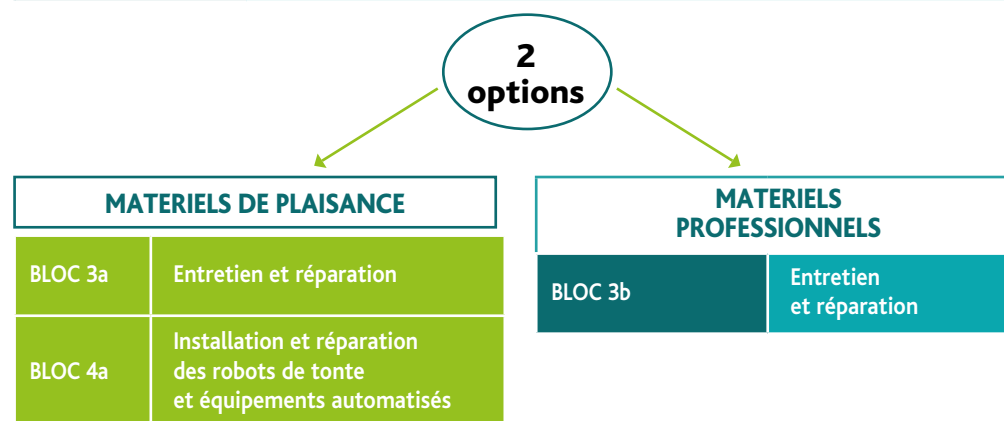
LEAP de SAVY BERLETTE
option matériel de plaisance et professionnel
22 ancienne Route Nationale
62690 Savy-Berlette
03 21 59 24 50

URMA Vendée
option matériel de plaisance
24 rond-Point du Coteau
85002 La Roche sur Yon
02 51 36 53 00

GRETA du Limousin
option matériel professionnel
20 rue de l'Artisanat
19160 Neuvic
05 55 95 82 80

Pour rappel, le CQP se décompose en 2 blocs communs, puis des blocs spécifiques à l'option concernée :

COMPETENCES COMMUNES	
BLOC 1	Diagnostic de matériels d'entretien d'espaces verts
BLOC 2	Conseil technique aux clients dans le cadre de l'entretien des matériels d'espaces verts



Pour rappel, le CQP se décompose en 4 blocs :

BLOC 1	Conseil technique et recherche de pièces techniques des matériels agricoles ou d'espaces verts ou de construction ou de manutention
BLOC 2	Approvisionnement et gestion des stocks de pièces techniques et petits équipements
BLOC 3	Vente de pièces techniques et petits équipements
BLOC 4	Mise en valeur de produits et animation du libre-service

Les établissements pourront dispenser les certifications dès la rentrée de septembre 2021, sauf pour le LP Marcel Barbanceys qui devrait intervenir début 2022.

N'attendez plus et rapprochez-vous des centres de formation dès à présent !

JPH.CONSULTING & PARTNERS

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

POUR LES CONSTRUCTEURS

Directeur commercial - Ouest

Directeurs filiales distribution - Grand Est, Ouest, Normandie

Manager d'équipes cciales pièces - France, Belgique

Inspecteurs cciaux - plusieurs postes toutes régions

Cciaux pièces - Nord Est, Hauts de France, Normandie

Insp ccial mat agri / esp verts - Hauts de Fr, Champagne

Inspecteur ccial & Développeur ccial agri de précision

Ingénieur ccial agri de précision /robotique

Cciaux agri de précision - plusieurs postes

Inspecteurs tech machines agri - Sud Est, Sud Ouest

Tech SAV itinérants - Hauts de Fr, Sud Est, Sud Ouest

Techniciens GPS / agri de précision - plusieurs postes

POUR LES CONCESSIONNAIRES

Directeur de concession - Grand Est, Champagne

Directeur commercial - Ouest, Normandie

Responsable de base - Bourgogne, Rhône Alpes

Responsable commercial agri de précision / robotique

Cciaux pièces - Nord Est, Hauts de France, Normandie

Cciaux GPS /agri de précision - plusieurs postes

Commercial élevage traite robotique - Normandie, Centre

Chefs d'atelier - plusieurs postes

Conseillers tech pièces - Hauts de France, Ouest, Centre

Resp de magasin / Magasinier - Centre, Pays de Loire

Technicien GPS / agri de précision - plusieurs postes

Responsable Technique SAV - Afrique de l'Est

Envoyer CV à :

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

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

Rubrique du mois



Service Qualité Hygiène Sécurité du SEDIMA

Immatriculer simplement et rapidement l'ensemble des matériels agricoles

L'Etat a mis en place, en 2017, une procédure d'immatriculation entièrement dématérialisée, rendant ainsi impossible l'immatriculation en préfecture comme auparavant.

Le Système d'immatriculation des Véhicules (SIV) mis en place, permet donc de réaliser une immatriculation en quelques minutes.

Mais au-delà de cette apparente simplicité, certains soucis pour immatriculer les matériels agricoles peuvent apparaître :

- > impossibilité d'immatriculer en ligne les automoteurs agricoles (moissonneuse-batteuse, pulvérisateur automoteur, quad agricole...)
- > impossibilité d'immatriculer les outils trainés (presse, pulvérisateur...),
- > difficulté pour immatriculer les matériels bénéficiant de la dérogation fin de série,
- > délais de plusieurs semaines pour l'obtention de la carte grise...

Bon nombre de ces difficultés peuvent être levées en utilisant une solution proposée par le SEDIMA depuis juillet 2017.

Pour rappel, le ministère de l'Intérieur et le SEDIMA ont signé une convention cadre d'habilitation. Ceci permet aux **entreprises adhérentes du SEDIMA**, de se faire habilitier⁽¹⁾ et agréer⁽²⁾ par la préfecture pour immatriculer **l'ensemble des matériels agricoles** (TRA, MAGA, MIAR, SREA, REA, T, S, R) via la solution « concentrateur ». Près de 300 concessionnaires agricoles utilisent quotidiennement cette formule.

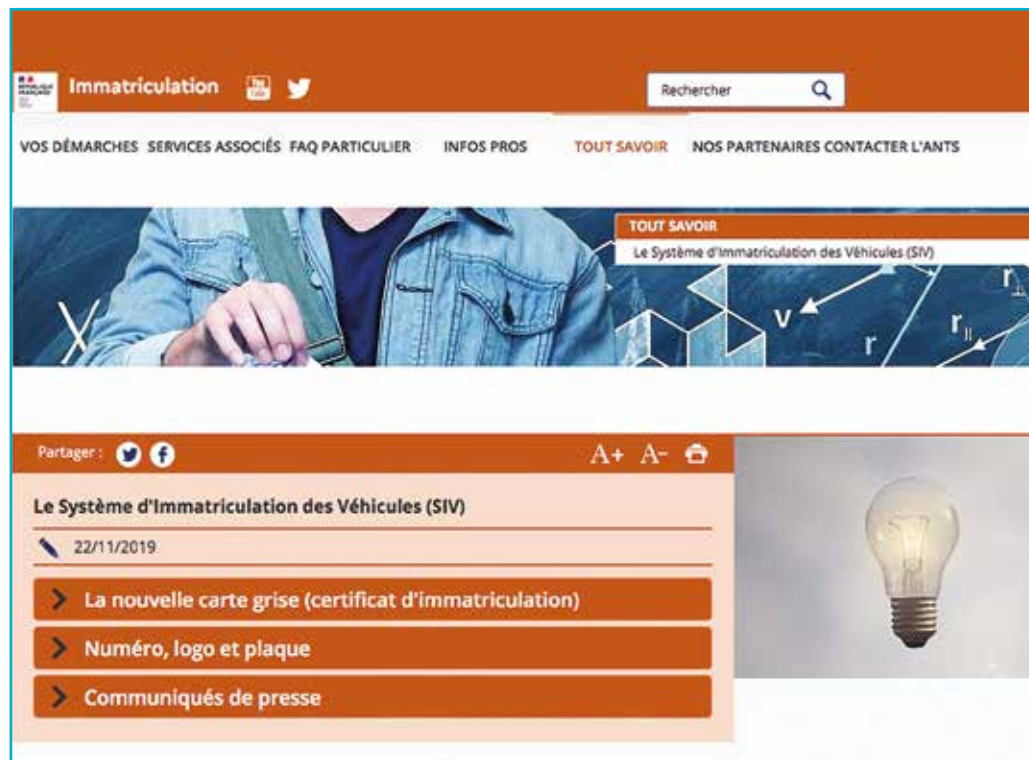
Le point sur le SIV et la dématérialisation de l'immatriculation

Réaliser les immatriculations pour le compte de clients est possible, mais il est indispensable d'obtenir un mandat de ce dernier.

Ensuite, deux voies sont offertes :

- > soit en utilisant les services de l'Agence Nationale des Titres Sécurisés (ANTS) en scannant le dossier,
- > soit en réalisant directement l'immatriculation en ligne : une habilitation de la préfecture est nécessaire, l'ANTS ne venant alors qu'en support pour traiter les cas problématiques (VIN trop court...).

L'avantage et inconvénient de l'ANTS réside dans le fait que le traitement de la demande par les agents de l'ANTS est manuel. Ceci permet de mieux gérer les cas particuliers, mais nécessite beaucoup plus de temps de traitement pouvant aller jusqu'à quelques semaines. La crise de la Covid a contribué aussi à augmenter ces délais. Pour les entreprises qui souhaitent optimiser le temps passer à réaliser les immatriculations (une immatriculation en quelques clics) et améliorer le service à leur client (réduction du délai d'édition



de la carte grise à quelques jours), l'habilitation/ agrément par la préfecture est la solution.

L'habilitation : un choix technique à opérer

Lors de la demande d'habilitation il est demandé de choisir la solution technique pour faire les immatriculations entre « le formulaire Web » et « le concentrateur ». Ce choix est capital puisqu'il va conditionner les matériels que vous pourrez immatriculer.

Le « formulaire WEB »

Cette solution ne permet ni d'immatriculer les automoteurs agricoles (MAGA) ni les outils trainés (MIAR). L'entreprise qui fera ce choix devra donc utiliser les services de l'ANTS en complément pour ces matériels avec les limites évoquées précédemment.

Le concentrateur

Ici, plus aucune restriction : l'ensemble des matériels agricoles peut être immatriculé en quelques clics. Rapide et simple, cette solution est multiposte et ne nécessite pas l'achat annuel d'un certificat numérique, contrairement à la solution « formulaire Web ».

L'autre avantage du « concentrateur » réside dans le fait que ce dernier (prestataire informatique partenaire du ministère de l'Intérieur) vous accompagne sur le volet administratif de votre demande d'habilitation et sur le volet technique pour réaliser les immatriculations. Pour les entreprises qui souhaiteraient se lancer dans cette démarche, il faut compter entre 1 à 3 mois d'instruction du dossier selon les préfectures.

Il est tout à fait possible pour les entreprises déjà agréées via la solution « formulaire Web » de migrer vers la solution « concentrateur ».

Dans ce cas les délais d'instruction sont réduits, de l'ordre de 2 à 6 semaines.

Pour plus de renseignements, n'hésitez pas à contacter le SEDIMA.

⁽¹⁾ L'habilitation vous permet d'enregistrer les demandes d'immatriculation.

⁽²⁾ L'agrément vous permet d'encaisser le montant des taxes pour le compte du Trésor Public.



agenda

mai - juin 2021

interne

- Bureau Exécutif
- Commission Sociale
- Commission Occasion (tracteurs, récolte, matériels viticoles)
- Réunion CJMA (Club des Jeunes du Machinisme Agricole)

externe

- Commission Paritaire nationale
- Echanges avec le Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux sur la mission concernant les coûts de mécanisation en agriculture
- Réunion OPCO-EP
- Bureau AGEFIDIS

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

SEDIMAG

Consultable sur www.sedima.fr

Directeur de la publication : Raphaël LUCCHESI
 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 MAI/ JUIN 2021 - ISSN 1259-069 X

→ bienvenue



ARAL PRO

Ramuntxo LARRONDE
 Rue Léon Larregain
 Espace Aldatu
 64240 HASPARREN

DERONZIER HERVE

Hervé DERONZIER
 164 Chemin de Ronzier
 74370 VILLAZ

ECOFAR

Fabrice LAURET
 82 Chemin Belhomme
 Ravine des Cabris
 97432 SAINT-PIERRE

MAYOUD

Thierry DESSOLAINS
 109 RD 306
 La Chicotière
 69380 DOMMARTIN

SNMA

(Société Normande de Matériel Agricole)
 Didier MONIQUE
 2 rue Marot
 ZA Le Carrefour
 50540 ISIGNY LE BUAT

TECHNIQUES AGRICOLES SAS

Claude HAUER
 22 rue Principale
 67310 HOHENGOEFT

TSE (Techni Sud Elevage)

Alain DORLOT
 ZA Bel Orient
 56140 BOHAL

VITIDIS SAS

Cécile BALLANGER
 10 rue des Champs Seguin
 16200 JARNAC

Entretien

« Mes ratios », un outil de la profession encore trop méconnu



Benoît DAVID
PDG du groupe David

>> Quelle est l'actualité de la commission Gestion du SEDIMA ?

Le travail de la commission n'a pas été facilité par la crise sanitaire durant ces 18 derniers mois. Analyser les données globalisées de la profession par visio-conférence n'est en effet pas une chose aisée ! Nous avons cependant finalisé un certain nombre d'outils et surtout mis en ligne, en 2020, la plateforme des ratios de la profession disponible sur www.enquetcdefg.fr

Les concessionnaires peuvent ainsi saisir les différents chiffres liés à leurs activités et, en temps réel, obtenir des ratios généraux et analytiques par métier. Pour ce faire, ils utilisent les chiffres issus de leurs liasses fiscales et répondent à des questions concernant leurs activités au magasin, à l'atelier et au commerce (ex : nombre d'heures passé à la facturation, nombre de bons de commande, nombre d'heures d'intervention...). Cela permet à tous d'avoir des repères clairs pour analyser, définir et/ou réorienter sa propre stratégie d'entreprise.

>> Comment se déroule la campagne « Mes ratios » ?

La campagne 2021 est ouverte jusqu'au mois de décembre prochain. En règle générale, le SEDIMA fait une première compilation de chiffres fin octobre pour pouvoir présenter quelques données en réunions de fédérations, en novembre et décembre. Mais l'objectif premier est que chaque concessionnaire s'approprie ses ratios d'entreprise.

J'engage donc mes confrères à se connecter une fois par an à la plateforme, même si l'exercice leur demande un peu de temps. Il est plus intéressant pour sa stratégie d'entreprise de bénéficier de vrais ratios, propres à son activité, plutôt que d'utiliser ceux d'une ou de plusieurs marques représentatifs d'un réseau, ou ceux d'un cabinet comptable issus de la Banque de France. L'intérêt de « Mes ratios », c'est la possibilité pour le distributeur d'avoir des éléments

médians par chiffre d'affaires et par secteurs (grandes cultures, élevage, etc).

>> Le distributeur a donc tout intérêt à utiliser cet outil !

Effectivement ! « Mes ratios » (graphique 1) permettent de se positionner sur des éléments pointus de la gestion d'une concession, par exemple sur les coûts horaires, en faisant le distinguo entre coût clients et coûts de cessions internes (souvent en non adéquation), sur la nécessité d'embaucher ou pas un nouveau magasinier (en fonction du nombre de bons de commandes traités par mois ou par an). Chaque ratio possède une explication liée à l'entreprise, à son mode de fonctionnement et à ses spécificités. Et c'est cela qu'il faut pouvoir exploiter.

Pour mieux vulgariser « Mes ratios » auprès de la profession, la commission Gestion va proposer au nouveau Bureau Exécutif du SEDIMA de créer des tutoriels, ce serait un de nos objectifs de travail pour cette année 2021.

>> La commission Gestion va-t-elle être modifiée avec le changement de gouvernance ?

A chaque nouveau bureau, il y a des modifications au sein des commissions. De nouveaux membres viennent apporter du sang neuf et un regard nouveau. On ne parle jamais assez de ces membres de commissions qui travaillent bénévolement. Il me semble important de rendre hommage à leur implication et leur disponibilité. La commission Gestion attend donc sa nouvelle feuille de route qui sera définie lors du séminaire du Bureau Exécutif en juillet prochain.

>> Parlons à présent des outils coûts horaires et seuils de rentabilité...

Le premier, le coût de revient horaire, (graphique 2) concerne l'activité de l'atelier.

La commission Gestion a mis en place un fichier Excel d'une feuille avec une vingtaine de cases à remplir. Le distributeur saisit les chiffres de ses charges d'atelier (coût de location, frais généraux, salaires, charges sociales, prise en compte des salaires transversaux : administratif, commerce, etc). L'outil détermine les coûts de revient de facturation clients, cessions internes et garantie constructeurs.

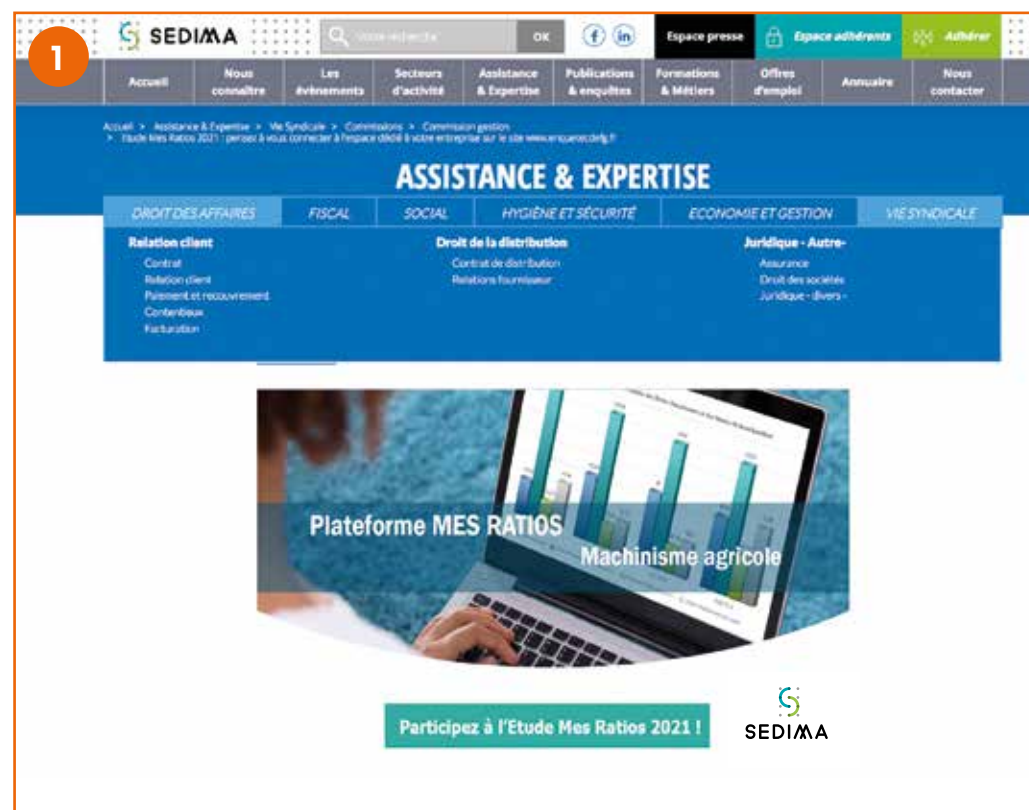
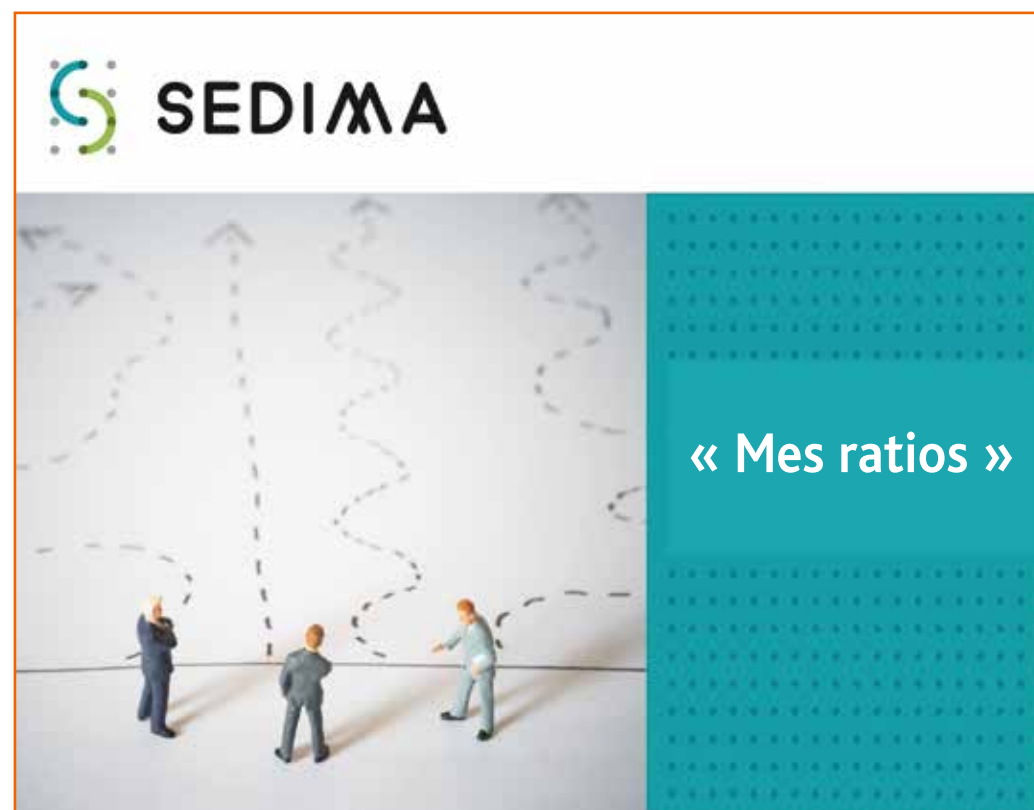
Le second outil (graphique 3) prend aussi la forme d'un fichier Excel avec plusieurs feuillets permettant de décortiquer les chiffres concernant les trois métiers de la concession : magasin, atelier, commerce. Le distributeur obtient un calcul de marges par service et peut prendre alors conscience du service qui est le plus ou le moins rémunérateur au sein de son entreprise : par exemple une marge dégagée trop faible par rapport aux frais généraux globaux, un service atelier qui gagne de l'argent avec la pièce détachée mais pas avec la main d'œuvre...

Ces deux fichiers sont disponibles dans la partie membres du site sedima.fr

>> Une conclusion à adresser à vos collègues distributeurs ?

Les outils « coûts horaires », « seuils de rentabilité », « Mes ratios » ont été créés exclusivement pour les entreprises de distribution de matériels agricoles et d'espaces verts avant tout, pour aider les dirigeants dans leur quotidien, leurs décisions, leurs stratégies. Je les engage fortement à les consulter et à les utiliser !

Ces outils pour la gestion et le service seront d'autant plus importants durant les mois à venir, que la difficulté actuelle de s'approvisionner en matières premières laisse planer des hausses de prix de matériels et des décalages de livraison. Une gestion analytique, rigoureuse et stratégique risque de s'imposer...



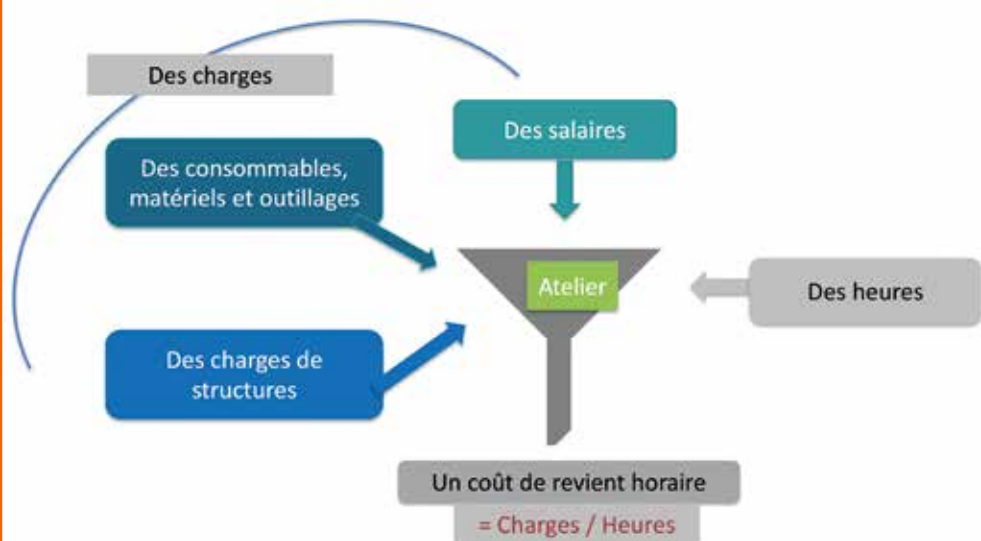
Benoît DAVID est Président Directeur Général du groupe David. Distributeur Case IH, le groupe compte 125 salariés répartis sur 8 bases sur le secteur géographique de l'Aisne, des Ardennes et du Nord.

L'entreprise familiale, créée depuis 1910, a intégré dans ses rangs Jean-François DAVID la 5^e génération de dirigeants. Il a été élu Président du CJMA (Club des Jeunes du Machinisme Agricole) lors de l'assemblée générale du SEDIMA en avril dernier.



2

Le coût de revient horaire à l'atelier, c'est quoi ?



SEDIMA

3

Les seuils de rentabilité

Dans l'outil, vous trouverez un onglet Mode d'emploi pour vous accompagner dans la saisie de vos données

Charges de Personnel									
Cat.	Charges	Taux	Montant	Montant	Montant	Montant	Montant	Montant	Montant
Salaires (1)									
Salaires (2)									
Salaires (3)									
Salaires (4)									
Salaires (5)									
Salaires (6)									
Salaires (7)									
Salaires (8)									
Salaires (9)									
Salaires (10)									
Salaires (11)									
Salaires (12)									
Salaires (13)									
Salaires (14)									
Salaires (15)									
Salaires (16)									
Salaires (17)									
Salaires (18)									
Salaires (19)									
Salaires (20)									
Salaires (21)									
Salaires (22)									
Salaires (23)									
Salaires (24)									
Salaires (25)									
Salaires (26)									
Salaires (27)									
Salaires (28)									
Salaires (29)									
Salaires (30)									
Salaires (31)									
Salaires (32)									
Salaires (33)									
Salaires (34)									
Salaires (35)									
Salaires (36)									
Salaires (37)									
Salaires (38)									
Salaires (39)									
Salaires (40)									
Salaires (41)									
Salaires (42)									
Salaires (43)									
Salaires (44)									
Salaires (45)									
Salaires (46)									
Salaires (47)									
Salaires (48)									
Salaires (49)									
Salaires (50)									
Salaires (51)									
Salaires (52)									
Salaires (53)									
Salaires (54)									
Salaires (55)									
Salaires (56)									
Salaires (57)									
Salaires (58)									
Salaires (59)									
Salaires (60)									
Salaires (61)									
Salaires (62)									
Salaires (63)									
Salaires (64)									
Salaires (65)									
Salaires (66)									
Salaires (67)									
Salaires (68)									
Salaires (69)									
Salaires (70)									
Salaires (71)									
Salaires (72)									
Salaires (73)									
Salaires (74)									
Salaires (75)									
Salaires (76)									
Salaires (77)									
Salaires (78)									
Salaires (79)									
Salaires (80)									
Salaires (81)									
Salaires (82)									
Salaires (83)									
Salaires (84)									
Salaires (85)									
Salaires (86)									
Salaires (87)									
Salaires (88)									
Salaires (89)									
Salaires (90)									
Salaires (91)									
Salaires (92)									
Salaires (93)									
Salaires (94)									
Salaires (95)									
Salaires (96)									
Salaires (97)									
Salaires (98)									
Salaires (99)									
Salaires (100)									

SEDIMA

commission Gestion du SEDIMA

Benoît DAVID Président
Groupe David (02)

Christophe CHEVALERIAS
Chevalerias (16)

Josué CORBIN
Romet (53)

Pierre DELOURMEL
Delourmel (35)

Bruno ISSALY
Agri Moderne (81)

Nicolas MAILLER
MCDA (63)

SEDIMA

Grâce au bilan de protection sociale, faites le point sur votre situation personnelle et professionnelle

En réalisant votre bilan personnalisé offert et sans engagement, vous visualiserez les atouts, les lacunes de votre situation actuelle et les solutions envisageables en matière de protection sociale pour améliorer votre avenir.

Retraite

Quel sera le montant de vos revenus à la retraite ? ...

Santé

Avez-vous une bonne couverture santé ? ...



Prévoyance

Êtes-vous bien couvert en cas d'arrêt de travail ou de décès ? ...

Épargne

Vous souhaitez préparer un projet ou financer les études de vos enfants ? ...

5 minutes

pour prendre rendez-vous

1 heure

pour un bilan personnalisé offert d'une valeur de 1 000 €

1 vie

de protection sociale complète

Par téléphone
0970 808 808
(Numéro non surtaxé)



<https://www.ag2rlamondiale.fr/contactez-nous>



AG2R LA MONDIALE
Prendre la main sur demain

062020-91884

Témoignage

Sans service rentable, notre métier n'a plus d'avenir !



Xavier CHESNEAU

Président du groupe Equipjardin

Président fondateur du groupe Equipjardin, Xavier CHESNEAU a ouvert sa première concession à Orléans, dans le Loiret, en 1989. 32 ans après, il emploie 200 salariés au sein de 21 bases réparties sur 11 départements (partant de la région Centre vers la Sarthe, le Maine-et-Loire, les Deux-Sèvres, la Loire-Atlantique, la Vendée, la Vienne). Il ouvrira un 22^e site fin 2021, à Saint-Nazaire. Le groupe distribue les marques John Deere, Stihl et Honda.

>>> Quels sont les enjeux du service pour un distributeur de matériels espaces verts ?

Le premier enjeu pour fidéliser la clientèle repose sur la qualité du service que nous apportons à nos clients et donc notre capacité à leur proposer des solutions en adéquation à leurs attentes. Le second enjeu est économique et il est crucial pour les concessions espaces verts. Nous avons des frais de structure similaires à nos collègues distributeurs de matériels agricoles, mais nous ne vendons pas de produits à forte tarification. C'est donc par le service que nous pouvons produire un modèle économique viable. Et tout l'enjeu est de trouver le bon modèle pour faire en sorte que le service soit rentable. Sans service rentable, notre métier n'a plus aucun avenir !

>>> Quelle stratégie avez-vous mise en place dans votre entreprise ?

En intégrant un nouveau directeur technique à la tête de nos ateliers, nous avons débuté il y a 8 mois un travail d'optimisation du service et de nos équipes techniques. Pour analyser nos chiffres et orienter notre stratégie, nous avons investi dans une application qui nous permet de piloter nos ateliers selon 3 indicateurs précis : le montant de main d'œuvre facturé, le pourcentage de garantie remboursé par les constructeurs, le pointage horaire journalier des techniciens.

>>> Votre personnel est partie prenante de vos objectifs ?

Le service dans nos concessions dépend fondamentalement de l'atelier et pour sensibiliser nos salariés aux réalités économiques des ateliers, nous avons mis en place un programme de motivation par équipe d'atelier. En fonction des objectifs qu'ils atteignent en fin de mois, ils bénéficient d'une prime mensuelle, identique pour l'ensemble des acteurs d'un même atelier. Ils reçoivent tous les lundis un état de leur progression et ils sont très attentifs à la démarche. Nous avons mis en œuvre aussi des sessions de formation afin que les techniciens prennent conscience du rôle qu'ils ont à jouer au sein de la concession.

>>> Qu'est-ce qui vous a poussé à modifier votre modèle économique ?

En pleine saison de mars à juin, nous réalisons en règle générale 70 % de notre chiffre d'affaires. En 2020, avec le 1^{er} confinement lié à la Covid-19

ce chiffre a baissé de 40 %. Au final, l'activité est repartie immédiatement dès le déconfinement nous permettant de faire un bon exercice 2020. Certains de nos collègues n'ont pas eu cette chance et 8 d'entre eux sur notre secteur, peut-être les plus fragiles, ont dû fermer leurs portes. Cette période m'a donné à réfléchir et il était évident que pour aller de l'avant il convenait d'adapter le modèle économique de l'entreprise.

>>> Qu'avez-vous pris comme décision ?

Nous avons mis en pratique la facturation des frais de préparation de nos matériels neufs (tondeuses, petits tracteurs, etc.). Une mesure qui s'applique jusqu'alors plus chez nos confrères du machinisme agricole qu'en espaces verts. Nous vendons 20 000 matériels par an et cela représente une marge additionnelle intéressante. De plus, nous avons instauré des frais forfaitaires de prise en charge dans nos ateliers. Enfin nous ne faisons plus de remise en état de matériels d'occasion en cession interne, nous facturons les remises en état aux clients.

>>> Votre position par rapport aux évolutions technologiques et la vente par internet ?

La proximité de terrain reste fondamentale. Dans ce sens, nous allons ouvrir de nouvelles bases cette année et en 2022 pour conforter notre maillage territorial. Nous avons aussi embauché de nouveaux commerciaux pour développer la distribution de matériels vers les professionnels et renforcé notre axe marketing. Sur les évolutions technologiques, nous amplifions les formations produits pour notre personnel. Notre site internet fonctionne bien, mais nous lancerons à la rentrée une version plus novatrice qui proposera à nos clients l'ensemble de nos services, de la prise de RV à la commande de pièces détachées.

>>> Votre perception du marché pour 2021 ?

Le marché du robot de tonte se tasse, on prévoyait + 30 à + 40 % mais il faudra plutôt tabler sur + 15 %. Quant au marché du matériel à batterie, il est exponentiel et représente chez nous aujourd'hui deux ventes sur trois. Le 3^{ème} confinement n'a pas impacté notre activité, puisque nous avons cette fois-ci l'autorisation d'ouverture, et l'année 2021 se présente bien.



DÉSORMAIS 100 % DIGITALISÉ

**ACTIMAT,
VOTRE SOLUTION CRÉDIT
OU FINANCEMENT LOCATIF
CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE
DE MATÉRIEL AGRICOLE.**

Crédit Mutuel

Crédit Mutuel est une marque de Crédit Mutuel, société coopérative à forme de société anonyme au capital de 5 458 521 000 euros, 4 rue Frédéric-Gauche, 67193 Strasbourg Cedex 9. RCS Strasbourg 9 583 545 354. N° Oras 67 023 758. Crédit Mutuel est une marque de Crédit Mutuel, Société Anonyme Coopérative de Crédit à Capital Variable, 34 rue Alexandre-Marlet, BP 17, 85001 La Roche-sur-Yon Cedex, RCS La Roche-sur-Yon 8 307 888 916. N° Oras 67 027 016. Crédit Mutuel est une marque de Crédit Mutuel, Société coopérative anonyme à capital variable, au capital initial de 18 115 euros, 43 Boulevard Voltaire, 53003 Laval Cedex 9, immatriculée sous le n° 536 650 208 R.C.S. Laval, N° Oras 67 024 316. Banques régies par les articles L. 511-1 et suivants du Code monétaire et financier – pour les opérations effectuées en leur qualité d'intermédiaires en opérations d'assurance – (seuls ordres 91) – Contrats d'assurance souscrits auprès de ACM VIE SA et ACM IARD SA entreprises régies par le Code des Assurances. Crédit Mutuel Leasing – Société anonyme au capital de 33 353 530 euros – Siège social : Tour 02, 17 rue Place des Halles, 92009 Paris La Défense Cedex – France – RCS Nanterre 642 617 834 – N° Oras : 99 948 570.

Actimat : 42 24 25 Magasin Agribusiness - Crédit agricole - Crédit agricole