Cote SIMO et Simo-net : les outils du SEDIMA créés pour sécuriser le commerce des machines d'occasion

La genèse*

La question de l'établissement d'une cote pour les tracteurs d'occasion se pose au sein de la profession dès 1950. Plusieurs réunions sont alors organisées pour envisager la normalisation de ce marché. Une première cote est publiée par la revue *Le Marchand Réparateur de Tracteurs et Machines Agricoles* éditée par le SEDIMA. Elle servira en 1964 de référence pour calculer les droits de douane des tracteurs d'occasion.

C'est en 1971 qu'une toute nouvelle cote voit le jour. Elle se dénomme **SIMO** (Service Interprofessionnel d'Evaluation des Matériels Agricoles d'Occasion) et prend la forme d'un catalogue papier. 54 ans après, elle est devenue la cote officielle des matériels agricoles d'occasion (tracteurs 2 et 4 roues, chenillards, tracteurs spécialisés, moissonneuses-batteuses, ensileuses, machines à vendanger, presses, etc). Elle paraît 3 fois par an et est le fruit d'un travail de commission pointu entre distributeurs experts et représentants de marques.

Avec l'essor de la digitalisation, l'application **Simo-net** apparaît en 2009. Ses fonctionnalités sont régulièrement mises à jour en fonction de l'évolution des matériels.

Les outils **cote SIMO** et **Simo-net** sont aujourd'hui largement utilisés par les concessionnaires et leurs forces de ventes.

*source: livre du Centenaire - SEDIMA

Avant de présenter les fonctionnalités de la plateforme simo-net.fr, il convient de rappeler l'impact économique que peut induire une erreur d'évaluation des matériels repris.

Prenons l'exemple d'une entreprise où l'occasion représenterait de l'ordre de 20 % de son chiffre d'affaires, une surestimation de 5 % sur les valeurs de reprise pourrait ainsi entraîner une perte de plusieurs centaines de milliers d'euros et grever le résultat de près de 50 %, sans parler des effets induits comme l'augmentation du stock ou la baisse de trésorerie. A vos calculettes...

Ce constat souligne l'importance d'une approche rigoureuse et documentée dans la gestion du matériel d'occasion.

Comment appréhender le prix de reprise ?

Le prix de reprise d'un matériel agricole repose sur deux grandes composantes.

1. La composante fixe

☑ Sélection

Toutes les marques

20

Elle correspond à la valeur intrinsèque du matériel, déterminée par :

2 024

150

47,8

58,6

63,4

> ses caractéristiques techniques (marque, modèle, année),

- > son état général (nombre d'heures d'utilisation, usure des pneus...),
- > ses équipements et options (chargeur frontal, pont avant suspendu...).

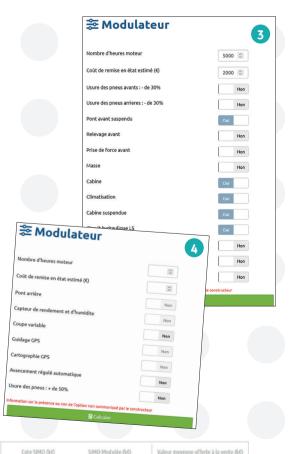
Cette valeur devrait être uniforme sur l'ensemble du territoire. Elle reflète uniquement les attributs propres au matériel.

2. La composante variable

Elle regroupe les facteurs contextuels et commerciaux :

- > l'environnement local (potentiel de revente selon la région),
- > la stratégie commerciale (marge, garanties, conquête de nouveaux marchés...),
- > les choix du professionnel (positionnement, opportunités...).

Cette composante repose sur le savoir-faire du professionnel : la maîtrise du marché de l'occasion reste une affaire de spécialistes.



Il est essentiel de ne pas négliger la valeur intrinsèque qui doit être estimée selon des méthodes standardisées, afin de limiter les risques de sous ou surévaluation.

C'est dans cette optique que s'inscrit l'usage d'outils comme la cote professionnelle SIMO et sa version en ligne simo-net.fr, qui offrent des estimations neutres et structurées.

Depuis 54 ans, la Cote SIMO est le fruit d'un travail rigoureux, mené par une commission composée d'experts occasion de la distribution et des représentants de chacun des constructeurs. Cette cote est actualisée deux fois par an pour les tracteurs et une fois par an pour les machines de récolte, en intégrant les réalités du marché, les évolutions technologiques et les tendances conjoncturelles.

En 2015, via www.simo-net.fr, cette expertise est devenue accessible en ligne.

Comment fonctionne Simo-net et sur quelles bases ?

Avec une interface claire, rapide et intuitive, pensée pour répondre aux besoins des utilisateurs professionnels, Simo-net permet d'ajuster, à la hausse ou la baisse, la valeur du matériel en fonction de son état et de ses équipements.

Les fonctionnalités du site sont les suivantes :

- > Recherche rapide par famille, marque, type, année, puissance, (visuel 2)
- > Accès à la valeur de la cote SIMO du matériel, (visuel 1)
- > Elément important et unique : modulation de la cote SIMO selon l'état et les équipements, (visuels 3 et 4)
- > Accès à la brochure commerciale du matériel,
- > Accès à la valeur moyenne offerte à la vente, calculée à partir de la moyenne sur 6 mois des matériels proposés à la vente sur le site d'annonces Agri-affaires. (visuel 1)

Des services adaptés à tous les professionnels

Si **simo-net.fr** s'adresse en premier lieu aux distributeurs de matériels agricoles, l'ensemble des acteurs du monde agricole peut utilement y recourir.

Distributeurs : un outil stratégique au quotidien

Pour les concessionnaires, **simo-net.fr** est bien plus qu'un outil d'estimation, c'est un véritable levier commercial et de gestion :

> Accès à une référence neutre pour la valorisation de matériels repris ou revendus,

- > Possibilité de structurer des offres commerciales sur des bases tarifaires cohérentes (impression possible d'une attestation de cotation officielle),
- > Outil de formation pour les équipes commerciales,
- > Appui à la gestion du parc d'occasion (rotation, valorisation, arbitrage),
- > Support à la constitution de dossiers de financement ou d'assurance.

D'autres usages sont aussi pratiqués comme le calcul de la valeur résiduelle dans le cadre d'une location avec option d'achat (LOA), l'estimation de la valeur du stock d'occasion, ou encore pour justifier la constitution de provisions pour dépréciation.

L'utilisation de **simo-net.fr** permet ainsi de standardiser les pratiques d'évaluation, de limiter les risques liés à l'évaluation et de renforcer la qualité des échanges commerciaux.

Les différents usages Pour les agriculteurs

- > Consultation d'estimations de valeur pour préparer une vente, un achat ou une reprise,
- > Repère objectif complémentaire aux prix observés sur le marché.

Pour les experts agricoles

- Aide à la valorisation des matériels lors des transmissions.

Pour les experts en assurance

- > Base de référence pour les missions d'évaluation, d'expertise amiable ou judiciaire,
- > Outil d'appui à la rédaction de rapports techniques.

Pour les organismes financiers et assureurs

- > Élément de référence pour l'analyse de garanties, la fixation de valeurs assurées ou l'instruction de sinistres,
- > Source neutre servant de socle à l'évaluation de matériels dans le cadre de financements ou de contentieux.

Comment accéder à simo-net.fr?

- > Par abonnement annuel avec crédits de consultation,
- > Par consultation ponctuelle pour un besoin occasionnel ou ciblé.

Pour toute information sur Simo-net Franck NEWTON – info@cdefg.fr

Création d'un observatoire des prix des matériels d'occasion

Simo-net, en prise avec les mutations technologiques et métiers, est en constante évolution.

Une nouvelle fonctionnalité est ainsi en cours de développement sous la forme d'un **observatoire des prix**. Ce dispositif sera officiellement lancé en 2026 et reposera sur une approche méthodologique rigoureuse visant à collecter, structurer et analyser les données de prix de reprise et de vente des matériels agricoles d'occasion.

L'objectif principal est de mettre à disposition des professionnels de nouveaux repères, fondés sur des données consolidées, pour affiner les modèles d'estimation et renforcer la précision des évaluations.

Membres commission Occasion tracteurs

BERGUE Jean-François

Salin Agriculture (53)

BLOT Charly

BPM Agri (85)

BRETON STÉPHANE

Agriteam - Terrea (55)

CLEMENT Alycia

Groupe Cloué (36)

DURET Sébastien

Groupe Dubreuil Matériel Agricole (86)

FREDIERE Jean-Christophe

Fredière SAS (69)

GOEURIOT Jérôme Groupe Cheval (55)

GUERARD Jean-Pierre

Guérard SAS (76) Le BAIL Gaël

Claas Bretagne Sud (56)

Le NORMAND Samuel

Groupe Le Normand (56)

LETERTRE Gaétan Serco France (86)

PELLERIN Laurent

Lebaudy Jacques (61)

PICHEREAU Eric Lecoq SAS (28)

RENAULT Camille

Hervé SAS (22) **SUSSET Olivier**

Auriau (79)

TAVEAU Henri Groupe Taveau (60)

CAMBRESY Pascal

SEDIMA

Référent SEDIMA (75)

Valoriser l'occasion des matériels agricoles, un vrai métier!



Samuel Le NORMAND est membre de la commission Occasion du SEDIMA. Il est aussi responsable commercial au sein du groupe Le Normand qui regroupe les entités Le Normand, Armoricaine Sera 3000 et Ets Hervé.

Créés en 1961, les Ets Le Normand, d'abord constructeurs de remorques, développent l'activité de négoce de matériels agricoles dès 1995, avant de devenir distributeurs Massey Ferguson en 2016.

Avec 9 bases et 180 salariés, le groupe Le Normand rayonne aujourd'hui sur la Bretagne.

Pourquoi avoir rejoint la commission Occasion du SEDIMA?

C'est un confrère, membre du Bureau Exécutif, qui m'a proposé de l'intégrer en 2021.

Cela représente 3 réunions par an dédiées soit aux tracteurs, soit aux matériels de récolte.

La commission, qui rassemble des concessionnaires et des constructeurs de tout horizon, se doit d'être neutre et objective pour coter les matériels d'occasion afin que les distributeurs puissent les évaluer au juste prix.

C'est une nécessité dans un marché qui évolue

Je suis très fier d'appartenir à cette commission et d'apporter ma pierre à l'édifice...

Pourquoi le marché de l'occasion connaît une telle évolution?

La conjoncture économique des différentes productions agricoles influence sur les décisions d'achats des agriculteurs.

Ils migrent aussi vers d'autres modes de financement préférant le crédit-bail et la location, ce qui implique plus de rotation de matériels. Quant aux industriels, ils ont retrouvé des capacités de production normales après l'épisode de la Covid-19, intensifiant l'offre sur les marchés et le phénomène d'occasions très récentes.

C'est un vrai métier que de bien savoir évaluer son matériel!

L'occasion, c'est 20 % en moyenne du chiffre d'affaires matériels et tracteurs d'une concession. Il est donc primordial de savoir valoriser les machines avec précision.

Effectivement, c'est un vrai métier.

Au quotidien, je suis donc l'interface cotations de notre force de vente et c'est une importante responsabilité.

Pour ce faire, vous utilisez la cote

Oui, la cote papier, mais aussi la cote digitale Simo-net. Ses algorithmes, mis à jour régulièrement, permettent de fixer des points de comparaison entre matériels et d'effectuer une valorisation pointue.

Notre travail au sein de la commission Occasion est de parfaire l'outil, par le biais de clés de modifications pouvant affiner les cotations, notamment en période inflationniste comme celle que nous avons connue dernièrement.

Je recommande à mes collègues distributeurs l'utilisation de ces outils, car ils collent aux fluctuations du marché occasion de notre profession.

