

Activité machinisme

Un moteur de croissance

Si la distribution du matériel agricole est du ressort surtout de concessionnaires privés, quelques rares organismes d'appro-collecte s'y sont engagés de façon historique. L'évolution des pratiques culturelles va-t-elle amener à s'intéresser de plus près à cette activité à l'image de Noriap, partie dans l'aventure récemment ?

DOSSIER COORDONNÉ PAR HÉLÈNE LAURANDEL

Agréom, Cadauma, Casa Agri-Pro, Somat... Voilà les noms de filiales de coopératives dédiées au machinisme agricole, respectivement : Terrena, Unicor, Unéal et Noriap. D'autres ont gardé l'activité intégrée dans leur organisation en ayant parfois en sus des filiales privées, comme

la branche machinisme d'EMC2. Tout au plus une dizaine de coops en appro-collecte ont à ce jour une telle activité bien souvent historique, dont quatre classées dans les 50 premières concessions par le Guide des concess de *Machinisme & Réseaux* : Agréom, 9^e avec 69 M€, Cal, 12^e avec 63 M€, EMC2, 25^e avec 52 M€ et Terre Comtoise, 47^e avec 37 M€.

L'activité a démarré en 1932 chez EMC2, en 1948 chez Unicor, avec les premiers tracteurs du plan Marshall. A Terre Comtoise, elle est plus récente, fin des années quatre-vingt-dix. Et chez Noriap, elle vient d'être lancée. Les coopératives de l'Est étaient très actives dans ce domaine. Aujourd'hui, la Cal et EMC2 continuent l'aventure. Le Comptoir agricole l'a cessée il y a une quinzaine d'années et Lorca a réduit la voilure en restant associée dans C3M, avec désormais EMC2. Quant aux négoces, ils sont très rares à s'y être investis. Les Ets Chays (Doubs) se concentrent surtout sur tracteurs et fenaison. D'autres se sont lancés dans les pièces détachées comme Phyto Service, dans le Centre, qui réalise 10 % de son chiffre d'affaires avec une activité qui participe à attirer un flux de clientèle.



LE POINT DE VUE DE...

SÉBASTIEN JONVILLE, directeur machinisme à la coopérative EMC2

« Avoir du personnel expert »

Notre activité machinisme est historique, remontant à 1932 et s'appuie à ce jour sur trois réseaux, celui propre à la coopérative et deux filiales, C4M, et C3M qui est en association avec Lorca. Dans l'Est, plusieurs coops s'y sont lancées au moment de leur création. C'est un métier spécifique qui demande du personnel dédié et expert. Nous avons créé récemment

une nouvelle fonction stratégique, technico-commercial nouvelles technologies, qui fait le lien entre les équipes des sites, les constructeurs et le service agronomie de la coopérative. Le machinisme est un maillon incontournable pour développer l'agriculture moderne et durable et un conseil pointu et efficace. Cette activité est aussi rentable que les autres métiers.

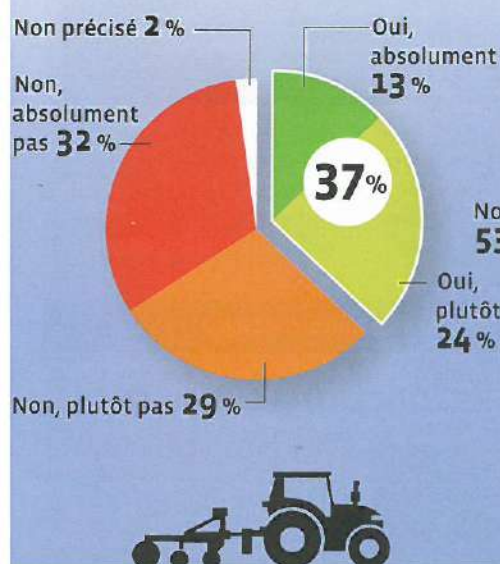
Elle accuse certes le coup avec la conjoncture difficile. Notre objectif est de continuer à la développer et de mailler au mieux le territoire couvert avec les marques que nous représentons, dont celle d'Agco. Même si nous avons besoin de prospecter, nous le faisons selon l'éthique coopérative avec une approche cohérente en matière de prix et de marketing.

Des coops allemandes en France

L'essentiel du matériel agricole, en France, est donc distribué par des concessionnaires privés, contrairement à nos voisins allemands où les cinq grosses coopératives du pays ont la main mise dessus. L'une d'entre elles a même mis un pied en France avec la reprise d'un concessionnaire outre-Rhin et un projet de reprise dans le Sud (lire p. 30-31). La Suisse s'inscrit aussi dans ce

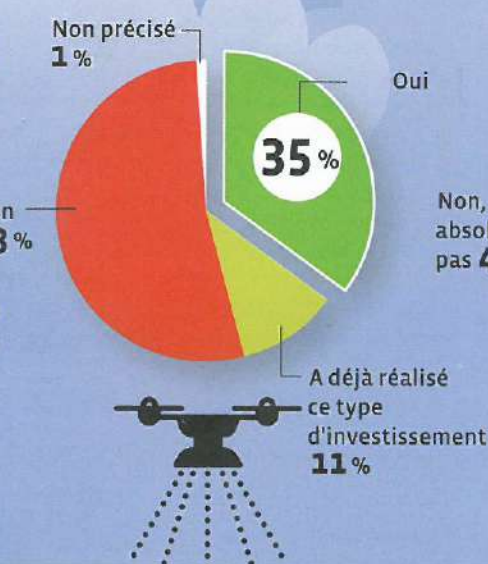
Un tiers des agriculteurs prêts à augmenter la mécanisation dans leurs parcelles...

Question: « Pour répondre aux objectifs de baisse des intrants, envisagez-vous une plus grande mécanisation des interventions dans vos parcelles ? »



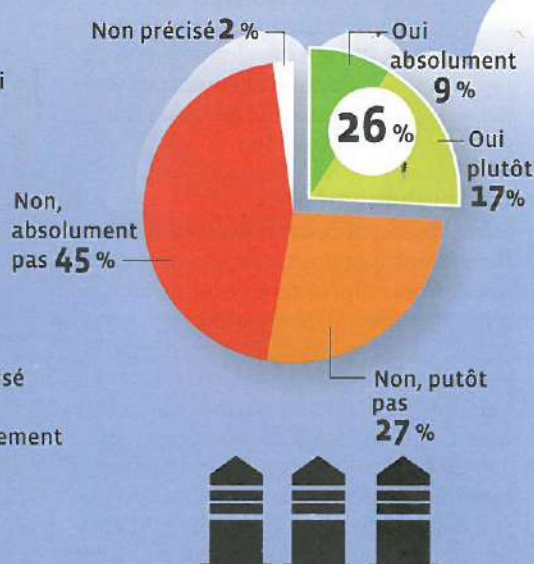
... et à s'équiper pour l'agriculture de précision...

Question: « Sur le principe, seriez-vous prêt à investir dans des matériels ou équipements dédiés à l'agriculture de précision ? »



...mais seul un quart se dit prêt à acheter son matériel chez son distributeur

Question: « Si votre coopérative ou négoce développait un service machinisme agricole, seriez-vous prêt à acheter votre tracteur et votre matériel agricole auprès de ce service ? »



Enquête réalisée par téléphone du 9 au 14 mars 2017 auprès de 401 chefs d'exploitation agricole ayant au moins 50 ha de SAU. Echantillon représentatif à 97 % des exploitations de plus de 50 ha de SAU. Les marges d'erreur sont de 1,4 point pour les pourcentages proches de 1 % ou de 100 %. Elles atteignent 5 points pour ceux proches de 50 %. Source : ADquation-Agrodistribution, mars 2017.

mouvement puisqu'un concessionnaire Claas, Dousset-Matelin (Vienne), a été repris par la coopérative suisse Fenaco, elle-même revendeuse Claas via sa filiale Serco. « C'est le plus vieux concessionnaire de France avec une centaine d'années d'activité », précise Jean-Louis Noël, directeur marketing de Claas France. Des mouvements à suivre car d'autres pourraient s'enclencher dans un contexte où nombre de concessions privées françaises sont en mal de successeurs.

Accompagner le progrès

Cette dynamique autour du machinisme agricole peut se comprendre par l'évolution des pratiques culturales et des nouveaux enjeux auxquels ont à faire face les agriculteurs et ceux qui les accompagnent. Ainsi, selon notre baromètre ADquation-Agrodistribution, plus d'un tiers envisage une plus forte mécanisation de leurs prati-

ques culturales et d'investir en agriculture de précision (voir ci-dessus). « L'enjeu est double à notre niveau : participer à la diffusion du progrès technique et consolider notre logique de service et de proximité avec les bases et les ateliers », commente Sylvain Claveria, directeur adjoint d'Unicor, dans l'Aveyron. Un enjeu encore plus marqué dans des structures déjà fortement impliquées dans l'agriculture de précision et connectée, à l'image de Terrena qui en fait un des fers de lance de sa stratégie d'entreprise articulée autour de « La Nouvelle Agriculture » (lire p. 29). « Les coopératives ont tout intérêt à s'intéresser au machinisme. Que ce soit pour renforcer leur implication dans le service aux adhérents ou pour les accompagner dans le développement des nouvelles technologies, estime Sylvain Claveria.

L'accompagnement par le service est devenu un enjeu stratégique de fidélisation.

Elles sont le dernier rempart sur un territoire pour maintenir le service aux agriculteurs. Cependant, deux points essentiels sont à souligner : cette activité demande un BFR important (pour le stock) et le constructeur

a son mot à dire dans la gestion d'une concession, la formation du personnel, la mise en avant de sa marque. » Comme dans toute concession, des objectifs commerciaux sont à atteindre, d'où l'intérêt de filialiser l'activité (ou d'avoir une filiale privée) pour élargir la clientèle potentielle. Echapper au statut de concession pour vendre du matériel agricole, semble difficile. Des aspects qui peuvent freiner certaines velléités, au même titre que c'est un métier spécifique et qui n'a pas toujours été rentable dans le passé. En outre, il peut accuser le coup, quand la conjoncture est difficile comme dernièrement. ►►

►► Toutefois, les entreprises qui y sont engagées aujourd'hui jugent cette activité aussi rentable, en règle générale, que les autres métiers de l'amont. Ou, en tout cas, affichent clairement leur volonté d'en faire une source de valeur ajoutée, d'autant plus dans un contexte où la vente d'intrants pourrait reculer, en lien avec une agriculture de précision censée justement générer des économies d'intrants, sans parler des objectifs d'Ecophyto. De plus, comme le fait remarquer Sébastien Jonville, directeur machinisme à EMC2, « nous n'avons pas de souplesse sur nos charges sociales, car nous avons besoin d'un personnel expert, donc pas de saisonniers. Il s'agit alors de veiller au taux d'occupation des salariés ». D'où des réorganisations mises en œuvre comme à la Cal (lire p. 28) qui développe un réseau de camions ateliers devenu indispensable dans ce métier, l'essentiel des dépannages se faisant sur l'exploitation.

Un épiphénomène ?

Si la question de la pertinence de se lancer dans une activité machinisme peut se poser, quelle voie emprunter ? Partir de zéro ou reprendre une concession ? Noriari a envisagé les deux possibilités et a opté pour la seconde (lire p. 27). Sa démarche est-elle alors un épiphénomène ou précurseur d'un nouvel élan qui ferait des émules ?

Toutefois, l'agriculteur est-il prêt à confier ses besoins en machinisme à sa coopérative ou son négoce ? Selon notre enquête ADQuation, seul un quart des agriculteurs s'engageraient auprès de leur distributeur. Et 45 % s'y opposent totalement. C'est sûrement une façon de préserver un espace d'indépendance vis-à-vis de leur fournisseur principal. De plus, l'attachement à la marque est très fort en machinisme. Et comme une concession propose bien souvent une seule marque par type d'automoteur, le choix peut se trouver limité. Les jeunes seraient toutefois un peu moins attachés à la marque.

Plusieurs voies possibles

C'est pourquoi des entreprises font le choix de ne pas s'engager dans une telle activité, ou de ne plus s'y engager à l'image du Comptoir Agricole (Bas-Rhin) qui a cédé sa filiale à un privé, il y a quinze ans, pour des raisons de rentabilité et de priorité d'investissements (silos et séchoirs). Le responsable du service agronomique, Christian Lux, précise qu'ils ont préféré avoir « des compétences en interne pour accompagner l'agriculteur dans ses choix de matériel et les combinaisons possibles, tout en le laissant libre dans ses achats et la marque affectivée. Et nous pouvons proposer nos compétences aux concessionnaires ». C'est un raisonnement partagé par la Scael (Eure-

LE POINT DE VUE DE...

MICHEL BOTELLA, directeur développement réseau France (à droite)
et **SÉBASTIEN JACQUIERRE**, directeur commercial grand Ouest, chez John Deere

« Nous formons 2 500 personnes par an »

« Nous travaillons, dans notre réseau de 57 concessionnaires, avec trois coopératives qui représentent globalement 8 % de notre activité France. Ce qui nous importe, c'est la qualité du service aux clients agriculteurs avec un personnel compétent. Aussi, nous formons 2 500 personnes par an, dont 50 % de techniciens, dans notre centre de formation. Le chiffre d'affaires moyen d'une concession se monte à 27 M€. Elle doit avoir une taille suffisante pour attirer notamment un personnel expert. Nous proposons aux



agriculteurs des solutions complètes par étape de production, avec des offres de financement, de maintenance et de garantie. Et avec une

très forte implication dans les nouvelles technologies : notre gamme est en bonne partie équipée de télémétrie embarquée. »

JEAN-CLAUDE TOULET, directeur distribution management France, chez Agco

« Une coop a pour tout ses fonctions support »

« Nous avons des contrats avec 250 concessionnaires pour nos trois marques, Fendt, Massey et Valtra. Et nous tenons à maintenir ces trois réseaux de façon distincte. Notre accompagnement est très poussé, nous proposons ainsi du coaching de manager. Et nous considérons le service après-vente essentiel, car il représente l'avant-vente du prochain matériel à l'agriculteur. A ce jour, cinq



coopératives travaillent avec nous. Un des avantages d'une coopérative est son vivier de cadres et de fonctions

« support » qui font défaut dans une concession de type familial. Mais, il lui est plus difficile de supprimer des sites s'ils ne sont pas rentables car elle tient à maintenir un service de proximité à ses adhérents. Les coopératives qui sont aujourd'hui dans cette activité y voient une approche holistique du métier d'agriculteur, afin de mieux maîtriser la technique pour mieux maîtriser la qualité du produit final. »

et-Loir) qui, depuis quelques mois, travaille en partenariat avec six concessionnaires de son territoire. « Nous créons ces liens pour accompagner les adhérents vers de nouvelles pratiques agricoles. Nous laissons ouvert à différentes marques tout en apportant notre expertise interne à travers une équipe dédiée aux services et une synergie avec les concessions », décrit Florent Babin, chef produit services et marketing à la Scael (lire AD n° 280, p. 23). Les réunions techniques organisées avec les concessionnaires sont d'ailleurs très appréciées des adhérents. La mise en commun de compétences est une démarche de bon sens qui s'amplifie et ce, dans divers domaines. Ainsi, Dijon céréales

et le constructeur Horsch, pour lesquels un tel partenariat est une première, accompagnent le GIEE Agro Eco Précis fondé il y a dix-huit mois par des agriculteurs de Haute-Marne autour de l'agriculture de précision et du désherbage. Le domaine du machinisme devient aujourd'hui un enjeu stratégique de fidélisation en participant à un accompagnement de plus en plus pointu et efficace. Reste à savoir quelle voie prendre. Et quelles complémentarités jouer, telle l'option prise par Agrial, qui a par ailleurs sa propre activité machinisme, de promouvoir auprès de ses adhérents, les solutions portées par WeFarmUp (site de location de matériels) pour améliorer leur revenu. ■

Noriap démarre sa filiale

La coopérative de la Somme s'engage dans le machinisme après le rachat d'un concessionnaire privé.

Fin 2016, la coopérative Noriap, dans la Somme, s'est dotée d'un pôle machinisme afin de développer un nouveau service aux adhérents et apporter une autre source de rentabilité à l'entreprise. La création de ce pôle a été initiée avec le rachat d'une concession privée, la société Mansard dans l'Oise, mise en liquidation judiciaire le 6 décembre dernier. Sur ses cinq sites, deux ont été maintenus, l'un à Monchy-Humières (Oise) et le second à Villers-Cotterêts (Aisne). La coop continue à travailler notamment avec le constructeur Agco.

« Le conseil d'administration a vu dans le matériel un vecteur de nouvelles technologies permettant d'affiner le conseil à l'adhérent et d'être encore meilleur, développe Xavier Beaufort, directeur général de Somat, la nouvelle filiale machinisme de la coopérative picarde. D'autre part, l'évolution de l'usage des produits phytos amène à penser que le matériel va prendre de plus en plus de place dans la conduite des cultures. Aussi, la coopérative a décidé d'être présente sur le machinisme, même si la place à prendre est infime. » C'est ainsi que Noriap, dans le cadre de son projet d'entreprise Néo, a décidé de se lancer dans ce nouveau métier, répondant aux critères définis par le conseil d'administration. « Si un secteur touche deux des critères suivants, les adhérents, le territoire ou les productions agricoles, nous devons nous y investir. Le machinisme touche notamment les deux premiers. »

D'autres dossiers comme les semences et l'agroenvironnement sont considérés comme « des activités en pleine mutation sur lesquelles Noriap peut et doit jouer un



Xavier Beaufort, DG de Somat, nouvelle filiale machinisme de Noriap, sur le site de Monchy-Humières en pleine réorganisation et en réachalandage, avec un autre Xavier, magasinier.

rôle », soulignait Jean-François Gaffet, le président dans un communiqué annonçant la création de Somat.

Trois nouveaux sites

Seize salariés de Mansard ont basculé dans Somat. Cet effectif a plus que doublé pour s'établir à trente-cinq collaborateurs, le directeur inclus. Magasiniers, techniciens, commerciaux, chefs d'atelier sont venus étoffer les rangs d'une structure en pleine construction. Deux nouveaux sites ouvrent en avril dans la Somme, et un projet est en cours dans le nord de l'Aisne. Pour ces bases, la coopérative part de zéro en louant des bâtiments.

L'idée est d'homogénéiser les sites avec un showroom présentant les différents matériels et marques proposés, un magasin libre-service et une partie stockage (aucun stock n'a été racheté). Et de travailler aussi l'occasion « qui participe à la rentabilité d'une affaire, avance Xavier Beaufort, tout en mettant des limites pour qu'il ne devienne pas un poids ».

Travailler les coûts de production

Sur les quatre bases, en fonction en avril 2017, vingt-cinq techniciens vont circuler avec les camions atelier repris lors du rachat. L'optique est de développer le service en exploitation, car « sept interventions sur dix se font dans la cour de la ferme ».

« Nous avons pour objectif d'être rentable dès la seconde année pour atteindre 15 à 16 M€ de chiffre d'affaires dans les deux ans à venir. » Soit à peine 3 % du chiffre d'affaires de Noriap. Ce qui souligne le côté service de cette activité qui va s'exercer en lien avec le service OAD de la coopérative, pour développer des outils comme la bineuse avec caméra. « Et nous pouvons travailler aussi sur le coût de production à l'hectare en intégrant la consommation de carburant, par exemple. C'est plus facile à mettre en œuvre si nous maîtrisons toute la filière de production. » ■

Hélène Laurandel

Le projet Néo pour créer de la valeur

■ Depuis 2015, Noriap s'est lancée dans un nouveau projet d'entreprise, Néo, prévu sur cinq ans. La coopérative souhaite ainsi établir de « nouvelles perspectives pour renforcer l'impact de ses activités sur le territoire et conforter son rôle d'interface entre les

adhérents et les clients », soulignent ses dirigeants.

■ Un volet « nouvelle agriculture » a été défini.

Noriap projette ainsi de devenir « un leader de l'agriculture de haute technologie afin de répondre aux attentes des adhérents, des marchés et de la société ».

■ La création de l'activité machinisme s'inscrit dans ce cadre-là, dans l'optique d'apporter de la valeur ajoutée et donc des sources de rentabilité nouvelles pour la coopérative. Elle compte ainsi développer le service en exploitation.

Service gagnant à la Cal

L'activité machinisme de la Cal doit générer de la rentabilité pour mieux accompagner l'évolution des exploitations.

A la coopérative agricole lorraine (Cal), l'activité machinisme provient d'une des trois coops à la base de la fusion en 1969. « Nous l'avons gardée car nous étions en pleine explosion de la mécanisation, avec une forte demande des adhérents en équipement, raconte Jean-Paul Marchal, président du groupe Cal. La coop a répondu à ces attentes par un service global dans chaque zone, à savoir un magasin pour l'appro, un silo pour la collecte et un atelier mécanique. » Toutefois, cette activité à part entière (63 M€, soit 22 % du CA groupe 2015-2016, pour cent quatre-vingts salariés) doit désormais non seulement apporter un service à l'adhérent, mais aussi dégager du résultat au même titre que les autres activités. Et ce, grâce à une approche plus professionnelle mise en place depuis quelques années qui commence à porter ses fruits. Ainsi, en 2015, le service machinisme lance une restructuration de son maillage territorial. Le nombre d'ateliers

Jean-Paul Marchal, président de la Cal (à gauche), et Christophe Greiner, expert pulvérisateur et agriculture de précision, itinérant dans le sud de la Meuse.



est réduit (quinze dans le groupe) pour les optimiser et des véhicules ateliers (quinze aujourd'hui), avec des techniciens itinérants, sont mis en place pour réaliser un maximum de réparations chez l'agriculteur.

Des camions ateliers

« Ce changement ne s'est pas fait sans difficultés car nous avons brisé la stratégie de la proximité, reconnaît Jean-Paul Marchal. De

plus, les adhérents ont eu l'impression qu'on leur enlevait une partie de l'accompagnement de la coopérative. » Mais surtout, face à l'offre pléthorique du marché, « la qualité du service est un critère de choix important. D'autant plus que pour un coopérateur fidèle, le machinisme est le seul secteur où il se laisse un peu de liberté. Il peut décider d'aller voir ailleurs ».

Des techniciens bien formés

La Cal a aussi spécialisé une partie de ses techniciens. Ainsi, Christophe Greiner, technicien itinérant, est aussi expert pulvérisateur et agriculture de précision. « Heureusement que la période de rodage s'est faite avant l'exercice difficile que nous sommes en train de vivre », souligne-t-il. La coopérative lorraine estime qu'elle doit encore monter en puissance concernant les services à apporter à ses adhérents pour devancer la concurrence car « la relation avec l'agriculteur est primordiale pour tirer son épingle du jeu ». L'adossement de l'activité machinisme à la coopérative permet ainsi de proposer des techniciens compétents grâce à un investissement fort en formation. Et d'avoir assez de matériel de démonstration, grâce à une capacité d'immobilisation financière importante. Le président de la Cal estime qu'à l'avenir, « le machinisme sera un levier important pour accompagner nos adhérents avec l'agriculture de précision et l'agriculture connectée. Des synergies seront possibles avec les autres activités de la coopérative, notamment en productions végétales ». ■

Chantal Urvoy

« La qualité du SAV est primordiale »

Nicolas Robinet, agriculteur à Riocourt dans les Vosges, témoigne.

« Le prix à l'achat, c'est une chose, mais ce qui est le plus important pour moi, c'est la qualité du service après-vente, souligne Nicolas Robinet de l'Eurl Cloiseils, à Riocourt (Vosges), adhérent de la Cal. Quand l'atelier mécanique situé à cinq kilomètres a fermé pour être remplacé par un véhicule atelier, j'ai dû apprendre à anticiper mes besoins pour réaliser mon stock, quand je passe à l'atelier de Neufchâteau, à 20 km. En revanche, le dépannage à domicile est un avantage. Je peux commencer le travail avant l'arrivée de Florian Duval, le



Nicolas Robinet (à gauche) et Florian Duval, le technicien itinérant du secteur, devant le véhicule atelier de la Cal.

technicien du secteur, et l'aider ensuite pendant la réparation. Je gagne ainsi sur le coût de la main-d'œuvre et aussi le temps de déplacement. Au final, le coût

des réparations s'en trouve réduit. » De son côté, Florian Duval apprécie de suivre les mêmes agriculteurs : « Il y a aujourd'hui une meilleure relation. »

Terrena à fond l'innovation

Avec la réorganisation de son activité machinisme, Terrena vise un accompagnement plus abouti envers ses adhérents, guidé par le concept de « La Nouvelle Agriculture ».

Après deux ans de préparatifs, la nouvelle filiale machinisme du groupe coopératif Terrena (Loire-Atlantique) a vu le jour en septembre 2016. Agréom est ainsi née de la fusion de trois filiales préexistantes, Beaupréau Motoculture, Péhu et Sicadima (fondée en 1970 par l'ex-Cana). « Nous avons gardé les implantations d'origine et créé un site dans les Deux-Sèvres afin d'être plus proche des adhérents de cette région », détaille Sébastien Romefort, directeur filière machinisme et technologies, chez Terrena et qui a mené le projet de fusion dès son arrivée, deux ans auparavant.

Un pôle machinisme transversal

Cette fusion a été guidée par l'enjeu d'un accompagnement renforcé des adhérents en lien avec « La Nouvelle Agriculture », qui repose sur la prise en compte des objectifs environnementaux des productions, tout en améliorant les qualités nutritionnelles des produits. S'agissant du machinisme, « la création d'une seule entité permet de mettre à disposition les mêmes compétences sur tout le territoire et d'être plus professionnel dans notre démarche », ajoute Sébastien Romefort qui fait profiter au groupe de son expérience précédente dans l'automobile. « Le secteur du machinisme agricole devient plus mûre avec des approches qui sont abordées déjà depuis un certain temps dans l'automobile. » La réorganisation du groupe début 2016 a positionné son pôle en appui des quatre filières métier. Cette transversalité permet de décliner des offres et des services, du matériel et des équipements pour « améliorer au mieux l'efficacité des exploitations et les performances de toutes les productions ». Et elle offre aussi la possibilité de décloisonner les services et de faire jouer les synergies entre les équipes.

Pousser la différenciation terrain

Ces synergies se cristallisent autour du développement des nouvelles technologies portées par le partenariat avec John Deere, dont Agréom est concessionnaire, « constructeur qui détient le leadership dans la vente des outils connectés ». Terrena tient à rebondir sur cet atout pour pousser la différenciation sur le terrain. Sébastien Romefort fait ainsi remarquer que lorsqu'un agriculteur



« Nos équipes proposeront un service avec une offre packagée, dont le contrat de maintenance, encore peu diffusé en agriculture et qui permet d'échelonner les paiements », détaille Sébastien Romefort, (au centre) directeur de la filière machinisme du groupe Terrena.

achète un produit chez Agréom, « il achète avant tout une prestation de service pour optimiser son outil de production ». Et ce, dans tout domaine. A l'image des pneumatiques avec les conseils sur le gonflage, le tassement du sol, la consommation de carburant, la filiale Agréom étant le plus gros distributeur national de pneus Michelin agricoles. Ou à l'image des capteurs proche infrarouge sur les ensileuses pour recueillir des informations en direct sur la qualité du fourrage, afin d'adapter la longueur de coupe. « Nos techniciens en nutrition animale ont été formés à cet équipement pour sensibiliser les éleveurs sur les gains générés. » Ou encore l'outil Fertilio-e-RM pour la fertilisation modulée.

Des check-up à distance

Au-delà de la vente et de la maintenance de matériel, Agréom a pour mission de venir en appui des utilisateurs pour faire le lien avec les outils que la coopérative propose à ses adhérents et aider à les mettre en pratique.

La connectivité des équipements permet également de développer un service tel le check-up à distance du matériel. « Toutes les machines récentes John Deere sont équipées de modem et connectées à distance », précise le directeur d'Agréom. La filiale a une exclusivité de distribution sur la moitié nord du territoire de la coopérative. Aussi, il est projeté de développer des partenariats avec les autres concessionnaires John Deere pour pouvoir répondre aux besoins d'un adhérent Terrena hors zone. Et également d'agriculteurs non adhérents.

« Nos collègues privés sont très intéressés par notre service d'exploitation des données. » Agréom a « l'ambition de porter la marque de son constructeur John Deere qui apprécie sa capacité à s'approprier rapidement les technologies mises sur le marché ». L'année 2017 va voir la finalisation de la fusion et la recherche d'optimisation de l'activité, notamment des stocks en les mutualisant. ■

Hélène Laurandel

REPÈRES AGRÉOM

- » 62 millions d'euros de chiffre d'affaires 2016, touché par la crise et la fusion (73 M€ en 2015 pour les trois ex-filiales).
- » 64 salariés.
- » 9 sites.
- » 3 000 clients actifs, adhérents et non adhérents à Terrena.

Les coopératives allemandes

Vendre du matériel agricole va de soi pour les coops allemandes. Bien installées sur leur base nationale, elles se tournent de plus en plus vers les marchés hors de leurs frontières.

« **L**e machinisme est l'un de nos métiers historiques. Le matériel est indispensable pour semer, traiter, récolter. Si nous ne le proposons pas, les agriculteurs ne le comprendraient pas. » La remarque est de Marion Dannebloom, responsable de la communication à la coopérative allemande Baywa, à Munich. Mais elle pourrait venir de n'importe quel autre de ses collègues. « Il y a quinze ans, le marché des tracteurs de plus de 60 CV, c'était 14 000 immatriculations par an. Aujourd'hui, c'est 28 000. Nous en vendons à peu près 3 000. Le machinisme est notre troisième chiffre d'affaires sur douze secteurs d'activité », complète Christian Seelmann, responsable du département machinisme chez RWZ, coopérative basée à Cologne. Si l'idée de céder le secteur



Le responsable du département machinisme chez RWZ, Christian Seelmann, sur un des sites de la concession alsacienne, à Marlenheim : « RWZ ne fait que des propositions amicales de reprise de concessionnaires, que l'entreprise y aille toute seule ou avec un partenaire. »

a un temps effleuré certains décideurs dans les années à rentabilité plus aléatoire, la réflexion n'est plus du tout d'actualité. La coopérative Agravis, à Munster, a pour sa

part investi, comme à son habitude, quelque 10 M€ en 2016 dans ses ateliers, la qualité du service et la formation de ses salariés.

Des centres techniques autonomes

Au fil des ans, chaque acteur a créé des centres techniques autonomes, rarement implantés sur le site d'un dépôt d'approvisionnement. Il a dans le même temps tissé des liens forts avec les constructeurs. La Baywa en a noués avec Fendt et Claas, tout en laissant sa filiale autrichienne travailler avec John Deere. Agravis propose les marques Agco, Claas et New Holland à travers des réseaux régionaux bien identifiés de manière à ne pas les mettre en concurrence et à « toucher la plus grande partie de sa clientèle ». RWZ privilégie Agco, seul ou en partenariat. « Avec l'augmentation de la complexité des matériels, il vaut mieux se concentrer sur un constructeur principal pour le gros matériel et deux ou trois pour les autres outils », juge Christian Seelmann.

Le service : la rentabilité de demain

Pour tous, le machinisme est une activité hautement stratégique. Les technologies de l'agriculture de précision achèvent de lui donner un poids supplémentaire. « C'est un marché qui présente un fort potentiel de croissance que ce soit pour les drones

LE POINT SUR...

Du tracteur aux matériaux de construction

Les coopératives allemandes issues du mouvement

Raiffeisen ont pour la plupart évolué

vers des sociétés par actions majoritairement détenues par le monde agricole. La plus importante (Baywa) est même cotée en bourse. Elles sont aujourd'hui cinq à couvrir tout le pays : Baywa à Munich, (14 928 M€ de CA 2015), Agravis à Munster (6 940 M€), RWZ à Cologne (2 387 M€), Raiwa à Kassel (1 193 M€), ZG à Karlsruhe (1 122 M€).

Si l'agriculture constitue leur ADN et demeure leur première source de chiffre d'affaires, ces mastodontes ont diversifié leurs activités principalement vers les matériaux de



Agravis organise trois ventes aux enchères de matériel d'occasion chaque année à Meppen, au nord de l'Allemagne.

construction et l'énergie qui leur apportent grosso modo un tiers de leur chiffre d'affaires. L'activité machinisme

pèse, quant à elle, environ 10 % du CA, soit 1 260 M€ à la Baywa, 742 M€ chez Agravis, et 240 M€ chez RWZ.

u-delà des frontières

ou les matériels plus classiques. Les exploitations s'agrandissent et leur besoin en puissance augmente pour garantir le rendement au champ. Et si on peut acheter en ligne, c'est plus difficile de réparer en ligne. Le service, c'est notre rentabilité de demain », poursuit Christian Seelmann. D'ici à cinq ans, RWZ a un objectif de chiffre d'affaires machinisme en neuf, occasion, pièces de rechange et maintenance de 300 M€, soit 60 M€ de plus qu'aujourd'hui.

L'enjeu de l'occasion

Outre le neuf, Agravis est un intervenant de premier plan sur le créneau de l'occasion. La coopérative possède une bourse en ligne (www.atc-trader.com) qui revendique des visiteurs de quatre-vingt-dix pays, Asie comprise. Elle organise chaque année en mars, juin et novembre à Meppen près de la frontière néerlandaise, trois ventes aux enchères accessibles aux enchérisseurs internautes. Elle complète son offre avec des propositions de financement et d'achemi-

nement du matériel acheté. « Nous sommes présents partout où il existe un marché actif, comme en Pologne, en République tchèque, voire en France dans le Bas-Rhin, ou avec des partenaires en Grèce et en Roumanie. Nous savons par expérience quelles sont les zones où chaque machine trouve un débouché et à quel niveau de prix », résume Guido Ottens, directeur d'Agravis Technik Center.

Rachat de concessions françaises

La stratégie des opérateurs allemands reste très offensive sur un terrain de jeu qui ne se limite plus depuis quelques années déjà à la seule Allemagne. La Baywa a racheté le réseau de dix-huit concessions Agrimec et de sa filiale Abemec aux Pays-Bas et s'est associée à Claas pour lancer une concession au Canada. Elle a aussi monté une ferme modèle en Zambie et une joint-venture, au Cap, en Afrique du Sud, afin de devenir un acteur majeur du sec-

teur dans tout le sud du continent africain. Quant à la coopérative RWZ, elle regarde au plus près, non vers les pays de l'Est jugés trop risqués, mais vers les Pays-Bas, la Belgique et la France. Dans l'Hexagone, RWZ se positionne en particulier sur le matériel utilisé en cultures spéciales (notamment la viticul-

ture) qui fait déjà sa force en Allemagne. Ainsi, fin 2014, l'entreprise a acquis l'intégralité du capital du concessionnaire Baehrel Agri, à la tête de trois sites dans le Bas-Rhin. Son chiffre d'affaires en France s'élève à 20 M€. Et il ne devrait pas en rester là. « La France compte

« La France compte de nombreuses concessions et toutes sont loin d'avoir une succession assurée. »

encore de nombreuses concessions et toutes sont loin d'avoir une succession assurée », signale Christian Seelmann qui avoue être en négociation pour la reprise d'un concessionnaire Agco « dans le sud de la France ». Des opportunités dans les Hauts-de-France ou dans le Bassin parisien ne rebutteraient pas davantage la coopérative allemande. ■

Christophe Reibel

BUGGY[®]

Greenline



La technologie Greenline[®], 100% issue de la chimie du végétal donne naissance à Buggy[®] Greenline[®]. Ce que ça change : une efficacité « boostée » et un faible impact environnemental.

PHYTEUROP
un éclairage différent

ne prend pas de gants
avec les mauvaises
herbes.



Buggy[®] Greenline[®] : marque déposée et numéro d'AMM : Phyteurop - AMM : 2160960 - composition : 240 g/L de glyphosate - formulation : (SL) concentré soluble - Classement : NC. Avant toute utilisation, assurez-vous que celle-ci est indispensable. Privilégiez chaque fois que possible les méthodes alternatives et les produits présentant le risque le plus faible pour la santé humaine et animale et pour l'environnement, conformément aux principes de la protection intégrée. Consultez « Ecophyto ». Lire attentivement l'étiquette du produit avant toute utilisation ou consulter le site www.phyteurop.com. Agrément numéro IF017155 : distribution de produits phytopharmaceutiques à des utilisateurs professionnels. 02/2017

PHYTEUROP
55, rue Raspail - CS 80105
92554 Levallois-Perret Cedex
Tél : 01 47 59 77 00 - Fax : 01 47 37 54 52

PRODUITS POUR LES PROFESSIONNELS : UTILISEZ LES PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES AVEC PRÉCAUTION. AVANT TOUTE UTILISATION, LISEZ L'ÉTIQUETTE ET LES INFORMATIONS CONCERNANT LE PRODUIT.