

RÉPARATION DE MATÉRIEL AGRICOLE

Êtes-vous fait pour ce secteur d'activité ?

COMPÉTENCES 	SPÉCIFICITÉS 	VIE PRIVÉE 
Qualification professionnelle ● ● ● ● ●	Poids des investissements ● ● ● ● ●	Niveau de rémunération ● ● ● ● ●
Aptitudes commerciales ● ● ● ● ●	Importance de la qualité de l'emplacement ● ● ● ● ●	Degré des contraintes horaires ● ● ● ● ●
Maîtrise de la gestion ● ● ● ● ●	Intensité de la concurrence ● ● ● ● ●	Facilité de remplacement ● ● ● ● ●

SOMMAIRE

LE MARCHÉ DE LA RÉPARATION DE MATÉRIEL AGRICOLE	2
LA RÉGLEMENTATION DE LA RÉPARATION DE MATÉRIEL AGRICOLE	5
L'ACTIVITÉ DE LA RÉPARATION DE MATÉRIEL AGRICOLE.....	7
LES POINTS DE VIGILANCE DE LA RÉPARATION DE MATÉRIEL AGRICOLE.....	10
EN SAVOIR PLUS SUR CE SECTEUR	12

LE MARCHÉ DE LA RÉPARATION DE MATÉRIEL AGRICOLE

Le secteur de la réparation de matériel agricole subit à la fois la concentration du secteur de la fabrication de matériels agricoles et la mutation profonde du milieu agricole.

Les activités de réparation sont de plus en plus exercées par les concessionnaires qui diversifient leur activité dans des services à haute valeur ajoutée (service après-vente, réparation, vente de pièces détachées,...). Les petites entreprises indépendantes à capitaux familiaux, souvent spécialisées dans certains types de matériel, tendent à disparaître.

En outre, les gammes de matériels sont de plus en plus larges et s'appuient sur les technologies de pointe. La réparation et l'entretien de matériel agricole se complexifient, contraignant les professionnels du secteur à s'adapter en permanence.

Tous ces facteurs contribuent à la concentration et à la spécialisation des entreprises du secteur.

Tendances

La mauvaise conjoncture agricole pèsera les investissements des agriculteurs. Dans ce contexte, les professionnels de la réparation de matériel agricole seront confrontés à une contraction de la demande.

L'organisation du marché

- **Les concessionnaires** bénéficient d'un contrat d'exclusivité sur un secteur donné, accordé par un constructeur pour la vente de matériels, et un atelier de réparation et maintenance.

- **Les succursales** dépendent d'un constructeur.

- **Les indépendants** sont des entreprises de taille plus modeste, dont l'activité réparation-maintenance est dominante. Ils peuvent être agents commerciaux pour une ou plusieurs marques, notamment pour du petit matériel.

		RÉPARATION DE MATÉRIEL AGRICOLE
NOMBRE D'ENTREPRISES DU SECTEUR	2016	9 144 ⁽¹⁾
CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR(en milliards d'euros)	2016	8,086 Md€ ⁽²⁾
ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU SECTEUR EN VALEUR (indice ICA base 100 en 2010)	2017	134,0 ⁽³⁾
	2016	128,8
	2015	123,8
	2014	119,6
	2013	116,9
	2012	115,7
	2011	109,5
	2010	100,0

⁽¹⁾ Source : "Réparation de machines et équipements mécaniques" - INSEE, démographie des entreprises et des établissements 2016 - champs marchand non agricole, Stocks d'entreprise au 31 décembre 2016.

⁽²⁾ Source : "Réparation de machines et équipements mécaniques" - INSEE, ESANE.

⁽³⁾ Source : "Réparation d'ouvrages en métaux, de machines et d'équipements" - INSEE, Bulletin statistique.

LA RÉGLEMENTATION DE LA RÉPARATION DE MATÉRIEL AGRICOLE

Les aptitudes professionnelles

C'est un véritable professionnel de la mécanique agricole. Le professionnel devant maîtriser des technologies de plus en plus complexes, la qualification ne cesse d'augmenter vers les BAC professionnels et les BTS en agro-équipements. Le réparateur de machines agricoles a acquis une expérience professionnelle avant de s'installer comme mécanicien, chef d'atelier ou gérant d'une concession ou d'une succursale. De plus, cette formation initiale est désormais souvent complétée par des certificats de qualification professionnelle dans des domaines spécifiques (installation des machines à traire...).

Homme de terrain, il connaît parfaitement le milieu agricole dans lequel il évolue. Il doit être au fait de toutes les orientations technico-économiques de ses clients exploitants (production céréalière, laitière, viticulture ...) pour s'adapter à leurs besoins. Disponible, il doit savoir tenir ses engagements en termes de délai et de qualité de maintenance. Enfin, il doit être rigoureux dans la gestion de son stock de pièces détachées et le suivi de la facturation.

L'environnement réglementaire

Les contraintes à l'installation

Aucun diplôme professionnel n'est obligatoire. Il est recommandé pour s'installer d'avoir suivi une formation en mécanique agricole, de bénéficier d'une expérience professionnelle solide et de bien connaître le milieu agricole. L'inscription se fait au répertoire des métiers et / ou au registre du commerce et des sociétés pour une activité de négoce.

Les principaux points de la réglementation professionnelle

Les constructeurs de machines agricoles imposent des règles commerciales et techniques très strictes aux agents et concessionnaires.

La loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008 (2008-776) a débouché sur des mesures portant sur les délais de paiement aux fournisseurs. La LME plafonne les délais de paiement à 60 jours à compter de la date d'émission de la facture (ou 45 jours fin de mois).

Statut juridique et fiscal

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mes impôts & taxes pour connaître le taux de TVA qui s'applique à votre activité ainsi que le mode d'imposition de vos bénéfices.

Rendez-vous dans notre rubrique Les guides pratiques / Mon régime social pour connaître le montant des cotisations et des prestations de votre régime social obligatoire.

L'ACTIVITÉ DE LA RÉPARATION DE MATÉRIEL AGRICOLE

L'installation

Compte tenu du contexte concurrentiel, les créations et les reprises sont peu nombreuses.

La valeur du fonds dépend principalement de la qualité des installations, de l'état de l'outillage et de la qualité du stock. La modernité et l'adaptation technologique de l'outillage de l'atelier seront déterminants. La qualité et la solvabilité de la clientèle, le dynamisme du milieu agricole régional, sont aussi très importants.

Les investissements

La sophistication des machines agricoles impose dans les ateliers de réparation un équipement de plus en plus perfectionné et coûteux. Les besoins en fonds propres doivent être renforcés si le professionnel souhaite développer une activité de vente de matériel agricole (constitution du stock, reprise de matériel d'occasion).

Par ailleurs, les dépenses de formation constituent un poste d'investissement de grande importance pour le professionnel : les incessantes innovations nécessitent du personnel hautement qualifié et connaisseur des nouvelles techniques, conditions nécessaires pour fidéliser la clientèle sur un marché à la concurrence accrue.

La gestion

Le suivi au quotidien

Pour le professionnel, la planification de l'activité de son atelier va être déterminante, à la fois pour optimiser la rentabilité de la main d'oeuvre et aussi la tenue des engagements concernant les délais ; tâche difficile compte tenu de la saisonnalité de l'activité.

Les recettes de l'activité

Le chiffre d'affaires moyen d'une entreprise de réparation de matériel agricole est de 230 K€ quand l'activité dominante est la réparation. Il atteint en moyenne 4 M€ pour une concession multi-services. L'activité est saisonnière selon les cycles de production des exploitations agricoles.

Les charges à surveiller

Les charges sont principalement constituées des achats de pièces détachées pour les réparations (ils représentent environ 56% du chiffre d'affaires HT) et des frais de personnel (en moyenne, 52% de la valeur ajoutée, jusqu'à 60% pour les entreprises de taille importante) qui doivent donc être parfaitement maîtrisées.

La maîtrise du résultat

Le résultat va dépendre essentiellement de la politique de marge appliquée pour la vente de pièces détachées (tout en sachant que la négociation des prix d'achat reste limitée), de la productivité des effectifs (liée à la planification des activités dans l'atelier mais rendue difficile par la saisonnalité du chiffre d'affaires), de la maîtrise des frais financiers (gestion des stocks, du poste client et du niveau d'apport de fonds propres).

La gestion financière et les besoins en trésorerie

Les fonds propres doivent être élevés pour financer les investissements et le BFR. La trésorerie dépendra de la rigueur de la gestion des stocks de pièces détachées et du suivi de la facturation et du poste client.

		RÉPARATION DE MATÉRIEL AGRICOLE
LES RATIOS DE GESTION CLEFS	Chiffre d'affaires moyen	453 K€ ⁽¹⁾
	Marge brute	82,54 %
	Excédent brut d'exploitation	28,51 %
	Rotation des stocks	54 jours
	Crédit clients	58 jours
	Crédits fournisseurs	57 jours
	Besoin en fonds de roulement	42 jours

⁽¹⁾Source : Moyenne indicative. Données exprimées en % et jours (de chiffre d'affaires ou d'achat).

LES POINTS DE VIGILANCE DE LA RÉPARATION DE MATÉRIEL AGRICOLE

Les principales difficultés du métier

Le secteur de la réparation de matériel agricole reste exposé aux difficultés du marché agricole. Il est aussi très sensible à la diminution du nombre d'exploitations agricoles et à la concentration des fabricants de matériel.

• Le risque client

Les professionnels qui ont su diversifier leur clientèle et leur activité, bien répartir leur chiffre d'affaires et sélectionner une clientèle d'agriculteurs solvables pourront faire à la diversité des marchés agricoles en termes de dynamisme.

• Les innovations technologiques

Compte tenu des évolutions technologiques du machinisme agricole, seuls les professionnels qui continuent de s'informer, de se former et de s'équiper en outillage moderne et spécifique pourront préparer et accompagner les mutations du monde agricole, dans lequel les innovations abondent.

• La mise en commun du matériel

La mise en commun du matériel, au sein de coopératives d'utilisation du matériel agricole (CUMA) par exemple, permet aux agriculteurs de profiter de matériels récents et de réduire leurs dépenses d'entretien, ce qui pénalise l'activité des professionnels du secteur.

TAUX DE SURVIE AU- DELÀ DES 5 PREMIÈRES ANNÉES	Réparation de matériel agricole Moyenne tous secteurs	Nc ⁽²⁾ 60,4 %
---	--	-----------------------------

⁽²⁾Source : Insee, Taux de Survie à 5 ans pour la génération 2010.

Les principales organisations professionnelles

SEDIMA

Syndicat National des Entreprises de Service et de Distribution du Machinisme Agricole
6 boulevard Jourdan 75 014 Paris

Tel : 01 53 62 87 00

<http://www.sedima.fr>