



## PORTRAIT

**Michel Masson,** référent Agroéquipement de l'APCA explique comment les nouvelles technologies contribuent à rendre l'agriculture plus compétitive. p. 2

## LA PAROLE À



**Isabelle Descamps,** déléguée générale de Promojardin présente le marché du jardin et ses évolutions. p. 6

## DÉBAT SUR...

**L'aide à l'investissement,** une opportunité pour moderniser les exploitations agricoles. p. 7

## Dossier

### POINT SUR...

# Matériels agricoles : pourquoi les prix augmentent

*Renforcement des exigences réglementaires et déploiement de nouvelles technologies : deux facteurs d'une hausse des prix des matériels agricoles qui reste limitée.*

« Envolée des prix du matériel : pourquoi, jusqu'à où ? Des matériels plus chers quand le pouvoir d'achat augmente ? Ou une hausse logique pour des matériels innovants ? » Tel était le thème du débat organisé le 26 août dernier, à l'occasion du Salon aux Champs, le salon national du réseau CUMA (Coopératives d'Utilisation de Matériel Agricole). Un débat auquel participait AXEMA, représenté par Alain Savary.

### Une évolution dans la moyenne

« Les prix des matériels agricoles ont évolué dans la moyenne de ceux de l'ensemble des moyens de production agricole, constate le Directeur Général d'AXEMA. On est loin de la flambée des prix évoqués par certains. » De fait, l'IPAMPA (Indice du Prix d'Achat des Moyens de Production Agricole), calculé par le service prospective du ministère de l'Agriculture, est passé de 100 en 2010 à 110,1 en juin 2015. Sur la même période, le matériel



© Fotolia

agricole se situe à 107,3 tandis que les semences montent jusqu'à 108,9 les engrais/fertilisants à 117,9. Si l'on zoome sur les matériels agricoles, seuls les pulvérisateurs s'écartent de la moyenne à 114. La hausse des prix reste donc contenue à un niveau proche de l'inflation.

Pour autant, comment expliquer cette hausse ? Contrairement aux idées reçues, les matières premières qui entrent dans la fabrication des matériels agricoles n'ont

pas augmenté de façon excessive pendant cette même période. Par ailleurs, leur part dans le prix de revient diminue à mesure que les produits intègrent de plus en plus de services et de prestations intellectuelles. Pour Alain Savary, « la hausse des prix est liée à deux facteurs essentiels : les exigences réglementaires, et les technologies nouvelles liées à l'amélioration de la productivité et à l'agriculture de précision ».



## Michel Masson, référent Agroéquipement de l'APCA : relever le défi de la compétitivité

*L'Agroéquipement et l'agriculture partagent le même défi à relever : celui de la compétitivité.*

du machinisme agricole) en Comité d'orientation des agroéquipements au sein de l'APCA (Assemblée Permanente des Chambres d'Agricultures).

### Allier écologie et performance économique

AXEMA participe à cette instance qui cherche des solutions technico-économiques concrètes pour que l'agriculture devienne plus compétitive et plus respectueuse de l'environnement.

Parmi elles, l'agriculture de précision qui permet de relever le défi environnemental « grâce aux nouvelles technologies, souligne Michel Masson. L'Agroéquipement peut également nous aider à gagner en compétitivité, au moment où la ferme France menace de quitter le podium européen, alors qu'elle était installée sur la première marche, il n'y a pas si longtemps ».

Utilisation des satellites, des drones, de l'analyse numérique... la France a pris du retard par rapport à des pays

comme les Etats-Unis et l'Allemagne sur la science de l'agronomie et les nouvelles technologies indispensables pour allier écologie et performance économique.

« Nous avons la chance d'avoir en France de grands constructeurs avec lesquels nous pouvons travailler en étroite collaboration par l'intermédiaire d'AXEMA », reprend Michel Masson. Objectif : disposer de matériels de haute technologie à un coût raisonnable, car l'Agroéquipement représente un poste de dépenses important pour les agriculteurs. Ce qui suppose de la part des constructeurs de « gagner en productivité pour qu'ils puissent dégager des marges, tout en nous proposant des prix en rapport avec ceux de nos produits », estime Michel Masson. Constructeurs de l'Agroéquipement et agriculteurs partagent le même défi à relever : celui de la compétitivité.

et automoteurs, l'autre pour ceux des matériels traînés, tractés ou remorqués. Chaque grille comprend quatre tranches de prix en fonction du nombre d'immatriculations par an de la société abonnée. Ces tarifs s'appliquent immédiatement à tout nouvel abonné à DIVA. Pour les sociétés qui sont déjà abonnées, ils entreront en vigueur en janvier 2016.

### Des délais de paiement pérennisés

**La loi Macron** autorise cinq secteurs, dont l'Agroéquipement, à bénéficier de délais de paiement spécifiques en raison de leur activité très saisonnière. En l'occurrence : 110 jours fin de mois pour

les matériels agricoles et 55 jours fin de mois pour les espaces verts.

Cette disposition fige les accords dérogatoires à la LME (Loi de Modernisation de l'Économie) de 2008 qui fixait les délais de paiement à 45 jours à réception de la facture ou 60 jours fin de mois. Une trentaine de secteurs de l'économie avait souscrit un premier accord dérogatoire, cinq d'entre eux l'avaient prolongé jusqu'en 2016 comme les y autorisait la loi Warsmann. Avec la loi Macron, plus besoin de dérogation.

Rappelons qu'il s'agit de délais de paiement maximum, mais non obligatoires : rien n'empêche un client et un fournisseur de se mettre d'accord sur un délai plus court.

## STRATÉGIES

### Les nouveaux tarifs de DIVA

**Pour mieux répondre** aux spécificités et à la typologie des différentes entreprises concernées par l'immatriculation, le Conseil d'Administration d'AXEMA a validé de nouveaux tarifs pour le portail DIVA (Données d'Immatriculation des Véhicules Agricoles). En effet, les statistiques d'immatriculation des matériels traînés, tractés et remorqués étant désormais disponibles sur le portail, celui-ci s'ouvre à de nouvelles sociétés. Deux grilles de tarifs sont donc maintenant proposées : l'une pour les constructeurs de tracteurs



- Conduire un engin agricole dont la vitesse ne dépasse pas 40km/h est désormais possible avec un permis B.

## ACTIONS

### Tout est permis

**Un article méconnu de la loi Macron** introduit une nouvelle dérogation à l'obligation de détenir un permis poids lourds pour conduire un engin agricole. Jusqu'à présent, seuls les agriculteurs, leurs salariés, leurs conjoints et leurs enfants n'avaient besoin d'aucun permis, les employés municipaux et les affouagistes pouvant se contenter du permis B. Désormais, tout détenteur d'un permis B peut conduire un engin agricole : une bonne nouvelle notamment pour les salariés des constructeurs et des concessionnaires.

Reste que cette nouvelle réglementation s'applique aux engins circulant au maximum à 40 km/h. Qu'en sera-t-il pour les véhicules roulant à une vitesse supérieure qui devraient pouvoir être homologués dès janvier 2016 ?

### Prévenir le renversement des automoteurs, c'est bientôt possible !

**Le 11 juin dernier**, les experts de Cetim et d'Irstea ont présenté les conclusions des travaux du projet ActiSurTT aux industriels du secteur. Objectif de ce projet financé par l'Agence Nationale de la Recherche et mené par l'Irstea, le Cetim, 3 laboratoires universitaires, la MSA, 2 industriels ainsi qu'AXEMA : développer des systèmes susceptibles de prévenir en temps réel le renversement des automoteurs agricoles.

L'acquisition d'un très grand nombre de mesures en condition de travail a permis de valider les modèles de prédiction théoriques développés. Les chercheurs ont démontré qu'il était possible de diagnostiquer en temps réel les situations dangereuses. Les constructeurs présents

ont pu constater que des réponses techniques semblaient accessibles pour améliorer la sécurité des automoteurs, dans un avenir proche.

### Les CEPP se mettent en place



**Réduire de 20 % la consommation** de produits phytosanitaires d'ici 2020. Pour atteindre cet objectif du plan Ecophyto II, les pouvoirs publics mettent en place les CEPP (Certificat d'Économie de Produits Phytosanitaires), sur le même principe que les CEE (Certificats d'Économie d'Énergie). Concrètement, les obligés - distributeurs de produits phytosanitaires et agriculteurs qui en importent directement - doivent proposer des actions aux agriculteurs pour diminuer leur consommation de produits phytosanitaires. En échange, ils reçoivent des CEPP. Ils sont engagés à en collecter à hauteur de 20 % de leurs ventes actuelles (exprimé en NODU nombre de doses unité).

Les adhérents d'AXEMA concernés contribuent à créer des fiches qui décrivent les actions donnant lieu à CEPP. Et Jean-François Goupillon, Responsable du Pôle Technique d'AXEMA, est membre de la Commission indépendante chargée d'évaluer les propositions de fiches issues des centres techniques, structures de conseil et autres acteurs du secteur.

## REGARDS

### L'Iran revient dans la communauté internationale

**Avec l'accord historique** sur le nucléaire iranien signé le 14 juillet dernier, les sanctions économiques, qui pèsent sur le pays depuis une trentaine d'années, devraient être levées. À la clé : l'ouverture d'un marché de près de 80 millions de consommateurs.

Essentiellement basée sur les hydrocarbures - l'Iran est le 2<sup>e</sup> producteur mondial de pétrole - son économie devrait se diversifier vers d'autres secteurs d'activité, notamment l'agriculture. Avec 14 millions d'hectares, dont 75 % consacrés aux céréales, l'Iran présente une situation contrastée, avec des exploitations très mécanisées, d'autres beaucoup moins. Important producteur de lait du Moyen-Orient, de fruits et de légumes, le pays se profile comme un futur débouché pour les adhérents. Dans ce contexte, AXEMA envisage de proposer à ses industriels une mission exploratoire en collaboration avec Business France qui ouvrira son bureau à Téhéran en novembre 2015.

### Angola : terre d'opportunités

**Les 2 et 3 juillet derniers**, Alain Savary, Directeur Général d'AXEMA, s'est rendu en Angola, dans le cadre de la délégation officielle menée par le Président de la République. Une visite qui fait suite à la mission exploratoire de trois jours menée par AXEMA avec Business France en mai.

Avec 59 millions d'hectares exploitables, l'Angola est potentiellement la 5<sup>e</sup> puissance agricole du monde. Mais la guerre civile qui a duré 27 ans et la prédominance du pétrole dans les revenus du pays font que seuls 7 millions d'hectares sont utilisés. Le pays importe 90 % de ses besoins alimentaires. Conscientes de cette fragilité, les autorités angolaises ont donc décidé de diversifier leur économie, l'agriculture entrant à plein dans cette politique.

Dans la continuité de ces deux actions, Business France et AXEMA organiseront la venue en 2016 d'investisseurs angolais en France, à la rencontre d'entreprises adhérentes.

# Matériels agricoles : pourquoi les prix augmentent ?

## Des coûts de R & D difficiles à amortir

Premier facteur : les réglementations deviennent de plus en plus exigeantes. En matière environnementale, la directive sur la réduction des émissions de polluants, qui a produit ses premiers effets en 2000, entrera dans sa 5<sup>e</sup> et dernière phase en 2018-2019, selon les

puissances de moteurs. Cette directive s'applique à tous les moteurs à explosion. Mais, constate Alain Savary, « il est évident que les coûts de recherche et développement s'amortissent plus facilement dans l'automobile qui produit des grandes séries, que dans notre secteur d'activité, aux multiples petites séries ». Au final, le prix des moteurs

devrait augmenter de plus de 70 %. Pour limiter cet impact, qui touche d'autant plus les tracteurs de faible puissance, AXEMA, via le CEMA, a demandé - en vain pour l'instant - aux autorités européennes la possibilité de grouper les phases, pour mutualiser les coûts de recherche & développement. La réglementation est également très riche en matière de sécurité alimentaire et des personnes. Désormais interdits pour les machines en contact avec des produits agricoles (lait, vin...), certains matériaux doivent être remplacés par d'autres plus onéreux.

Dans le domaine de la sécurité des personnels, les réglementations concernant la protection des cabines d'engin, leur stabilité dynamique pour éviter le renversement, ou le remplissage et le rinçage des pulvérisateurs, ont contribué à surenchériser le prix de ces équipements.

## Hausse de la productivité

Deuxième facteur de hausse des prix : les nouvelles technologies liées, d'une part, à l'amélioration de la productivité des équipements, d'autre part, à l'agriculture de précision. En dix ans, les progrès accomplis sont impressionnants : les moissonneuses sont passées de 5 à 6 mètres à plus de 10 mètres de largeur de coupe ; les presses à balle de 40 unités l'heure à 60 ; les robots de traite de 50 à 70 vaches... « Ces progrès technologiques ont un coût, mais il faut le rapporter au volume de travail effectué, insiste Alain Savary. Pour évaluer sa productivité, il faut également considérer le temps d'utilisation de la machine. »

De son côté l'agriculture de précision s'est développée grâce à l'arrivée de nouvelles technologies de capteurs de données ou d'actionneurs, de calcul et



© Delaval

© CIAAS

Les nouvelles technologies contribuent à l'amélioration de la productivité.

de traitement de ces données, de communication et de transmission de ces mêmes données (grâce au standard ISOBUS), sans oublier la multiplication des automatismes. Outre sa contribution à la protection de l'environnement par la limitation des intrants, l'agriculture de précision permet d'augmenter les rendements et de réaliser des économies en matière de fertilisants ou de produits phytosanitaires. Là encore, le prix du matériel doit être analysé au regard de l'ensemble de ces éléments économiques.

Enfin, difficile d'ignorer le taux de marge des entreprises de l'Agroéquipement. De 2005 à 2008, il était de 3 à 4 points supérieur à la moyenne de l'industrie française ; aujourd'hui et depuis 2011, il se situe à deux points en dessous de cette moyenne. Il est en outre largement inférieur à celui des entreprises des autres pays européens (voir interview). D'où la conclusion d'Alain Savary : « Les entreprises de l'Agroéquipement n'ont pas fait payer au client final l'intégralité des coûts générés par les évolutions réglementaires et technologiques ». Loin de là.

## TÉMOIGNAGES



**Rémi Hanot,**  
Directeur Général de John Deere France

« Les contraintes réglementaires sur les moteurs ont beaucoup pesé sur les

prix des tracteurs et autres matériels motorisés. En effet, pour respecter les nouvelles normes d'émissions, il a fallu revoir en profondeur la conception des moteurs et des systèmes de refroidissement. La 4<sup>e</sup> étape de la directive avec des mesures très contraignantes en matière de rejet d'oxydes azote et de particules nécessite des développements technologiques très sophistiqués et des investissements lourds. Selon le magazine "La France Agricole", en dix ans, le coût des moteurs

a plus que doublé. Et comme le moteur représente environ 25 % du prix de revient global d'un tracteur, l'impact est très important.

Tous les constructeurs ont bien sûr été soumis aux mêmes contraintes, et ont adopté la même stratégie : contrebalancer l'augmentation du prix par une meilleure productivité, davantage de services et de confort pour l'utilisateur. En ce sens, le coût d'utilisation est plus pertinent que le coût d'acquisition. Sous cet angle, l'impact de la réglementation se révèle moins important, car ce que l'utilisateur perd à l'achat de l'équipement, il le récupère sous forme d'un coût de chantier plus faible et d'une valeur de revente plus élevée. »



**Jean-Christophe Régnier,**  
Directeur Général Lemken France

« En France, après une cinquantaine d'années de tolérance, nous

avons été obligés de respecter la loi sur les machines homologuées pour la route. Cela a renchéris le prix de nos matériels sans aucun avantage agronomique ou économique pour nos clients.

Par ailleurs, notre pays se distingue par rapport aux autres états européens dans l'homologation de certains

produits. Nous sommes donc obligés de mettre en place des équipes spécialisées pour réaliser ces homologations, par exemple dans le domaine du freinage. Ce surcoût est lié à un manque d'harmonisation européenne. Enfin, dans notre activité, le développement d'Isobus conduit à introduire de nouvelles technologies pour assurer la transmission des données qui ont bien sûr un coût, de même que l'allongement des durées de réception des matériels. »



**Patrick Pérard,**  
Président de Pérard

« L'objectif pour tout industriel, c'est de se rapprocher du prix

du marché. Ce dernier doit permettre à l'agriculteur un retour rapide sur investissement. Il faut avant tout que le produit réponde au service attendu. Attention donc au risque de sur-qualité qui fait augmenter le prix du matériel, sans fournir un réel avantage concurrentiel au client.

Par ailleurs, le prix est également très lié à l'image du produit. Une machine très innovante permet de relever la

valeur d'occasion, ce qui est un "plus" pour le client.

Pour le fabricant, il s'agit de savoir quelle place et quels moyens accorder à l'innovation. La recherche & développement coûte cher et nous devons nous aussi bénéficier d'un retour sur investissement. D'autant plus que l'innovation fait gagner de l'argent à l'agriculteur sous forme de rentabilité. La communication occupe alors une place importante, pour faire comprendre au client les gains que lui apporte l'innovation. »

## TROIS QUESTIONS À



**Denis Ferrand,** directeur général de l'Institut d'études économiques Coe-Rexecode

### Comment l'industrie française se positionne-t-elle en Europe ?

D'une manière générale, l'industrie française perd des parts de marché dans la zone euro.

À tel point que la part de l'industrie dans le PIB français est inférieure à celle d'autres pays européens tels que l'Italie ou même l'Espagne.

En ce qui concerne les agroéquipements, nous assistons à un recul de la valeur des exportations pour tous les matériels à l'exception des tracteurs.

### Est-ce parce que les prix des matériels agricoles français sont trop élevés ?

Non. L'évolution des prix industriels est comparable d'un pays à l'autre. Et les matériels français ne sont pas plus chers que leurs concurrents européens.

### Comment donc expliquer ce recul ?

C'est une question de compétitivité. Qu'est-ce qui fait la différence dans un prix de revient ? Ce n'est pas tant le coût des matières premières qui est le même pour tout le monde que les coûts salariaux et la fiscalité de la production. Les premiers sont plus élevés en France, notamment par rapport à l'Allemagne. Et nous sommes le seul pays européen à taxer la production au travers de la CVAE (Cotation sur la Valeur Ajoutée des Entreprises). Cela nous distingue de nos voisins européens et notamment de l'Allemagne.

Pour maintenir des prix de marché, les industriels rognent sur leurs marges qui sont inférieures à leur niveau de l'année 2000 à euros constants. Mais tout le monde ne peut pas suivre. Et plus les marges se rétrécissent, plus il devient difficile de financer des investissements productifs.

Par ailleurs, le syndicat rapproche les équipes susceptibles de monter des projets collectifs d'études CASDAR (Compte d'Affectation Spéciale Développement Agricole et Rural).

LA PAROLE À

## Isabelle Descamps, déléguée générale de Promojardin

### Quelles sont les actions de Promojardin ?

Promojardin compte 130 membres (distributeurs, fabricants, medias et prestataires de service). Son objectif : promouvoir les jardins et les animaux de compagnie, pour « ensemble mieux jardiner la planète », notre slogan.

Nous publions des études de marchés (statistiques annuelles, notes de conjoncture mensuelles), prospectives (quel jardin en 2020 ?) ou thématiques (e-commerce, jardins amateurs en ville).

Quatre groupes de travail ont été mis en place : études, jardin amateur en ville, e-commerce, animal de compagnie.

Enfin, nous organisons une convention annuelle et participons à différents événements avec nos partenaires.

### Comment se présente le marché du jardin ?

Selon les critères de notre étude an-

nuelle, nous le chiffons à 7,5 milliards d'euros TTC. C'est un marché mature, saisonnier et très dépendant de la météo. On distingue quatre types de distributeurs : les spécialistes (jardinerie et livres services agricoles, 36 % du marché), les grandes surfaces de bricolage (31 %), les grandes surfaces alimentaires (17 %), les autres (négoce matériaux, fleuristes, spécialistes motoculture... 16 %).

### Quelle est la conjoncture sur ce marché ?

En 2014, nous avons connu une progression de + 2,4 % qu'il faut nuancer, car elle résulte en grande partie de l'augmentation de la TVA, et parce qu'elle fait suite à une année négative (- 4,2 % en 2013). Notre étude annuelle comporte 8 segments : certains progressent bien, tels les produits pour jardin (+ 13), l'aménagement (+ 7 %), la décoration (+5 %) et les outils motorisés (+ 5 %). En revanche,

nous connaissons une vraie crise dans le domaine des végétaux.

Les quatre dernières années n'ont pas été très bonnes, sans doute en raison de la crise dans la construction de logements individuels. Mais il faut aussi tenir compte d'évolutions plus profondes pour adapter l'offre à des jardins plus petits et davantage urbains.

### Avez-vous des contacts avec vos homologues européens ?

En 2014, nous avons rencontré nos homologues allemands, anglais, italiens et espagnols, qui sont venus à notre convention. Nous souhaitons profiter du Salon du Végétal du 16 au 18 février 2016 à Angers, pour jeter les bases d'une association européenne, intégrant également la Belgique et les Pays-Bas. Elle permettrait notamment d'échanger les données de nos marchés.

EN COMMISSIONS

## Réflexions sur le développement international des salons

### La Commission Salon d'AXEMA

a sollicité la Commission Internationale afin qu'elle soit force de proposition pour identifier les zones géographiques prioritaires à l'étranger où les salons SIMA ou SITEVI auraient intérêt à se développer, dans la continuité des lancements récents des SITEVINITECH CHINA, SIMA ASEAN et SIMA ALGERIE.

Une enquête a donc été réalisée en juillet auprès des membres de la Commission Internationale dont l'analyse des résultats aura pour objectif de mettre en place une stratégie de positionnement cohérente des salons sur des marchés étrangers ciblés comme prioritaires par nos industriels.

## L'éco-épandage monte en ligne

Le site internet [www.eco-epandage.com](http://www.eco-epandage.com) est ouvert. Complétant le dispositif

de certification des machines d'épandages de matières organique, il va permettre, d'une part, aux utilisateurs finaux de consulter la liste des matériels certifiés et, d'autre part, aux fabricants de s'engager activement dans la démarche de certification de leur machine.

Rappelons que le processus de certification de machines d'épandage est en place depuis 2014 et permet aux constructeurs qui le souhaitent de promouvoir des matériels répondant aux exigences de l'agro-écologie.

Lancée à l'initiative de constructeurs et d'utilisateurs, cette certification est bâtie autour d'un référentiel technique extrapolé de normes environnementales existantes dont les niveaux d'exigences ont été relevés. En complément, le référentiel intègre des prescriptions sur le respect des sols, la formation et la notice d'utilisation. Le logo Eco-épandage, marque détenue par AXEMA Promotion et Services, identifie les machines dont les performances permettent une meilleure maîtrise des impacts environnementaux. Pour plus de renseignement : [www.eco-epandage.com](http://www.eco-epandage.com)

## TIC dans l'agriculture : les premiers résultats de l'enquête



© John Deere

### A l'occasion de sa commission communication, AXEMA a reçu

le cabinet IDDEM pour échanger sur les premiers résultats de l'enquête sur l'utilisation des TIC (Technologies de l'Information et de la Communication) chez les agriculteurs.

Réalisée de décembre 2014 à janvier 2015, par téléphone, l'enquête a porté sur un échantillon qui comportait

1 200 exploitations agricoles connectées, moyennes et grandes, ramenées à 1 000 pour être représentatives en fonction des orientations et des départements. Cette enquête Agri Connexions permet de mieux connaître les « Agrinautes Surfeurs », même si on estime qu'ils ne représentent pas plus de 10 % des connectés. Parmi les éléments relevés : les technologies présentes ou installées en premier différent suivant les orientations technico-économiques de chacun. Par exemple la communication en viticulture ou la gestion en élevage. En revanche, le parcours d'initiation qui suit est souvent identique quelle que soit la sous population.

NOUVEAUX ADHÉRENTS

## AXEMA a le plaisir d'accueillir deux nouvelles entreprises

**DINTEC** propose des solutions pour les constructeurs de machines, de l'étude à l'industrialisation.

L'entreprise dispose de cinq pôles d'expertise technologique : Pôle « Systèmes électroniques et réseaux embarqués », Pôle « Hydraulique », Pôle « Motorisation », Pôle « Acoustique vibratoire » et Pôle « Mécanique ».

Dintec Engineering intervient au côté du constructeur pour l'étude et la conception des systèmes et sous-systèmes tandis que Dintec Equipements fournit les sous-ensembles pour la fabrication série.

L'entreprise a été créée en 2010, elle est basée à Nantes et emploie 14 personnes.

**TEEJET TECHNOLOGIES** est une filiale de Spraying Systems Co, société familiale depuis trois générations, 1<sup>er</sup> fabricant mondial d'applications industrielles de précision.

Teejet Technologies, est dédiée exclusivement aux technologies dans le domaine agricole. Elle est présente dans les domaines de la pulvérisation, de l'épandage d'engrais et des semis.

Créée en 2006 la société est basée dans le Loiret à Olivet et emploie 5 personnes.

DÉBAT SUR...

## L'aide aux investissements

*L'aide à l'investissement de la loi Macron va-t-elle favoriser la modernisation des exploitations ou ne servira-t-elle que d'aubaine fiscale pour ceux qui en ont les moyens ?*



© CLAAS

La loi Macron prévoit un dispositif de suramortissement de 40 % des biens d'équipement pour le secteur agricole. En clair, les exploitations soumises à l'impôt sur les sociétés ou l'impôt sur le revenu selon le régime réel pourront déduire de leur résultat imposable une somme égale à 40 % de la valeur d'origine des biens qu'elles acquièrent entre le 15 avril 2015 et le 14 avril 2016.

Pour Thierry Panadero, Président de Claas, « si cela donne envie à nos clients d'investir, c'est une très bonne nouvelle pour le milieu agricole ». Un avis partagé, côté distributeur, par Denis Jouane, Président des CRA (Claas Réseau Agricole) qui voit d'un bon œil, « tout ce qui peut favoriser la modernisation des exploitations. C'est une opportunité indéniable pour les agriculteurs ».

### Quid du marché de l'occasion ?

Attention toutefois à l'effet d'aubaine qui pourrait se payer par un ralentissement des investissements les années suivantes. Par ailleurs, souligne Denis Jouane, « outre le changement de saisonnalité qui va nous obliger à modifier notre organisation pour gérer les bons de commande, nous allons devoir commercialiser des occasions plus récentes sur un marché qui n'est pas extensible ». D'autant que l'occasion ne bénéficie pas de l'avantage fiscal.

### Investir en fonction des besoins de productivité

L'aide à l'investissement va-t-elle profiter à tout le monde ? Denis Jouane en doute : « Les éleveurs qui sont dans une situation financière difficile nous disent que cette aide ne va pas changer grand chose, car ils n'ont pas les moyens d'investir ». C'est justement ce qui pose question à Thierry Panadero : « Dans l'industrie, les investissements sont portés par la nécessité de maîtriser les coûts de production ; dans l'agriculture, ils sont déterminés par les revenus ». Résultat : ils dépendent des cours des matières premières agricoles et non des coûts de production.

« Pour que les fermes soient rentables sur le long terme, il faut des outils de production modernes, conclut Thierry Panadero. Entre les différentes formules de crédits ou de location et les aides, il existe des moyens qui permettent aux agriculteurs d'investir non pas en fonction de leurs revenus, mais en fonction de leurs besoins de productivité. »

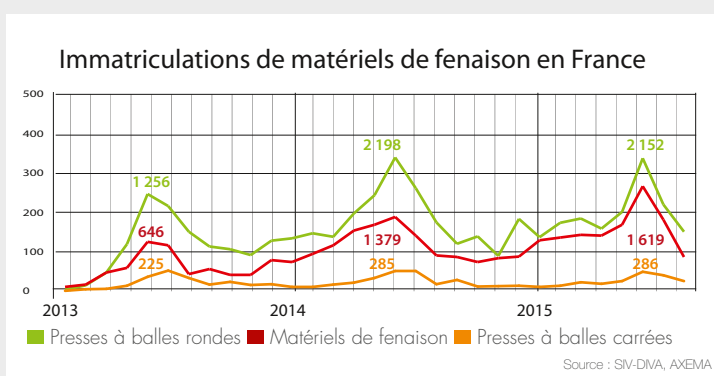
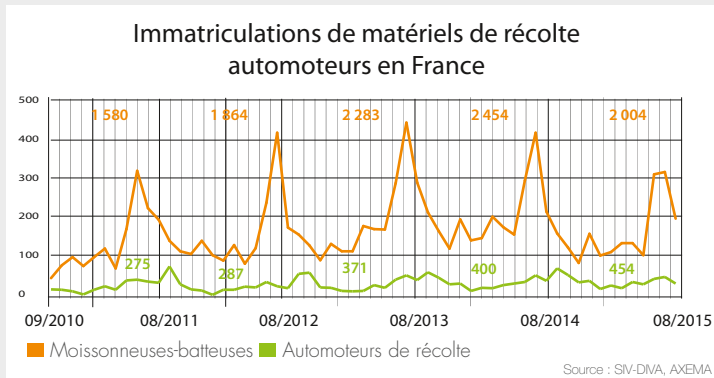
## INDICATEURS ET PERFORMANCES

# Résultats 2014-2015

## et évolution des immatriculations des matériels de récolte et de fenaison

Les immatriculations de moissonneuses-batteuses représentent un total d'immatriculations de 2004 unités pour la campagne 2014-2015, soit une baisse de 18% par rapport à la campagne précédente. Les immatriculations d'autres automoteurs de récolte ont par ailleurs augmenté de 13,5% avec 454 unités immatriculées entre septembre 2014 et août 2015 contre 400 unités pour la campagne 2013-2014.

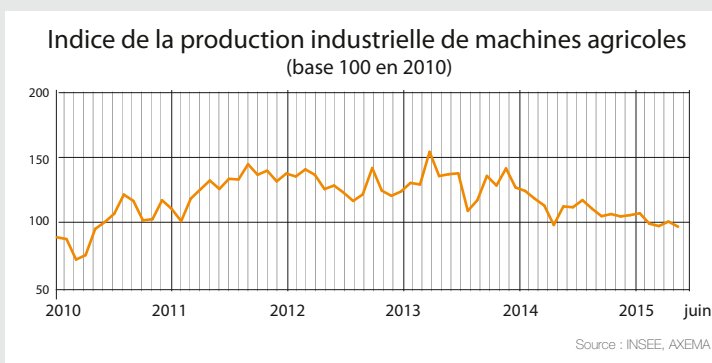
L'immatriculation des presses et des autres matériels de fenaison, obligatoire depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2013, se met progressivement en place. Ils représentent un marché de l'ordre de 2 127 et 3 862 unités en 2013 et 2014. Entre septembre 2014 et août 2015, les immatriculations ont progressé de 11% par rapport à la même période un an plus tôt.



## Évolution mensuelle de la production

### L'indice de production Industrielle,

qui mesure l'évolution du nombre de machines agricoles produites en France a atteint 97,7 en juin 2015 (base 100 en 2010) en baisse de -13,6% par rapport au mois de juin 2014. Au 2<sup>e</sup> trimestre 2015, la production de machines agricoles baisse de -12,2%.



## Évolution mensuelle des échanges commerciaux

**En juin 2015**, les importations de machines agricoles sont en baisse de -5,5% quand les exportations progressent de 3,5%. Cumulés sur les douze derniers mois, les échanges commerciaux d'Agro-équipement de la France s'élèvent à 3 838 millions d'euros pour les importations et 3 002 millions pour les exportations.

