



“ Quelle vision du métier chez
les agriculteurs aujourd’hui ? ”

Résultats du baromètre national 2010

agenda

- A. INTRODUCTION**
- B. ENSEIGNEMENTS SUR LE MONDE AGRICOLE**
- C. ENSEIGNEMENTS SUR LA RELATION AVEC
LES CONCESSIONNAIRES**
- D. CONCLUSIONS**

A. INTRODUCTION

“ 2010 : une année difficile pour les Agriculteurs.”

Pour ce nouveau rendez-vous des Agro-Équipements, nous nous retrouvons avec la seconde édition du Baromètre de la Vision Métier chez les Agriculteurs :

2008 Reims : Produire plus et mieux

2010 Marseille : Franchir les caps

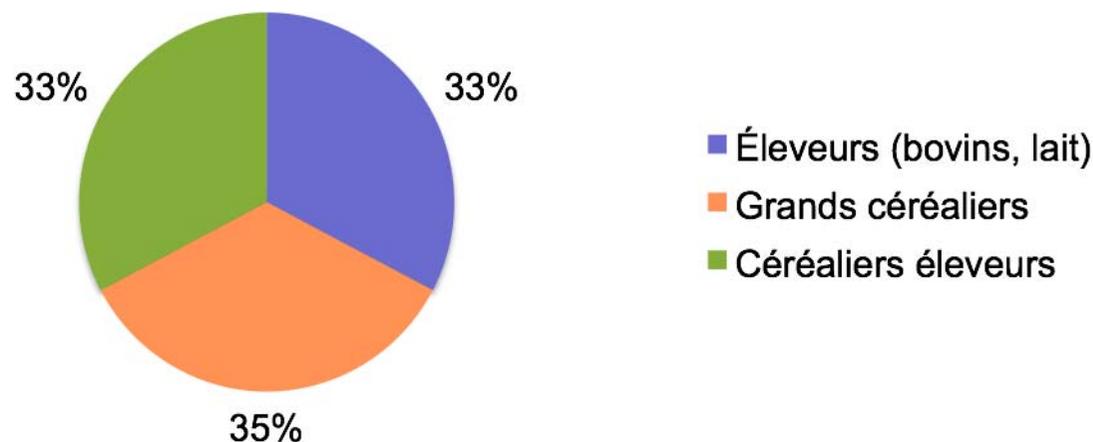
- Quelle perception ont vos clients d'aujourd'hui et de demain ?
- Ont-ils perçu des changements depuis 2008 ?
- Quel est leur état d'esprit ?
- Quelles sont les conséquences sur leur métier ?
- Quelles conséquences sur leurs investissements en matériel ?

“ Un baromètre sous forme d’enquête téléphonique, auprès d’un échantillon représentatif d’agri-managers.”

324 “AGRI-MANAGERS” ONT ÉTÉ INTERROGÉS PAR TÉLÉPHONE, DU 15 AU 19 MARS 2010.

Il s’agit d’un échantillon représentatif :

— **Des grands bassins de production français**



— **De la population agricole** (en termes d’âges, de sexe et de situation familiale).

Au total, 60 questions leur ont été posées.

B. ENSEIGNEMENTS SUR LE MONDE AGRICOLE

PREMIÈRE GRANDE QUESTION : LES AGRICULTEURS CROIENT-ILS ENCORE À UNE CROISSANCE POSSIBLE ?

“ En 2008, ils y croyaient fortement...”

En 2008

**Les agriculteurs
croient-ils à une
croissance longue ?**

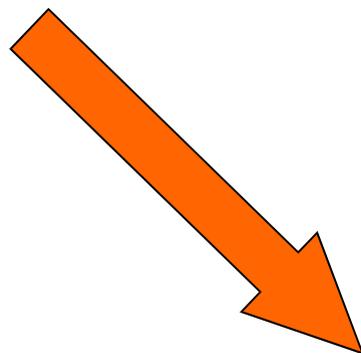
79%
y croyaient

“ ...en 2010, après la crise, la moitié d’entre eux ne croient plus à la croissance durable.”

En 2008

**Les agriculteurs
croient-ils à une
croissance longue ?**

79%
y croyaient



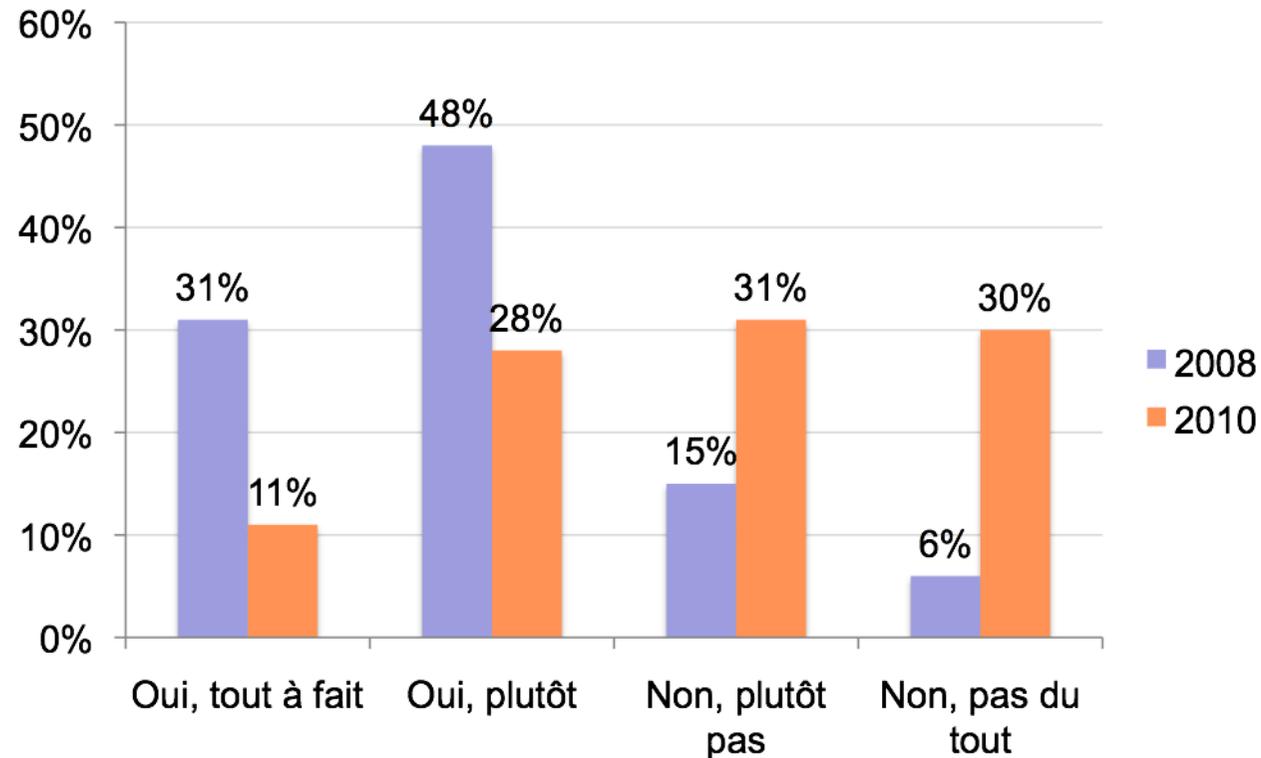
En 2010

**Les agriculteurs croient-ils à
un long cycle de croissance
malgré la crise ?**

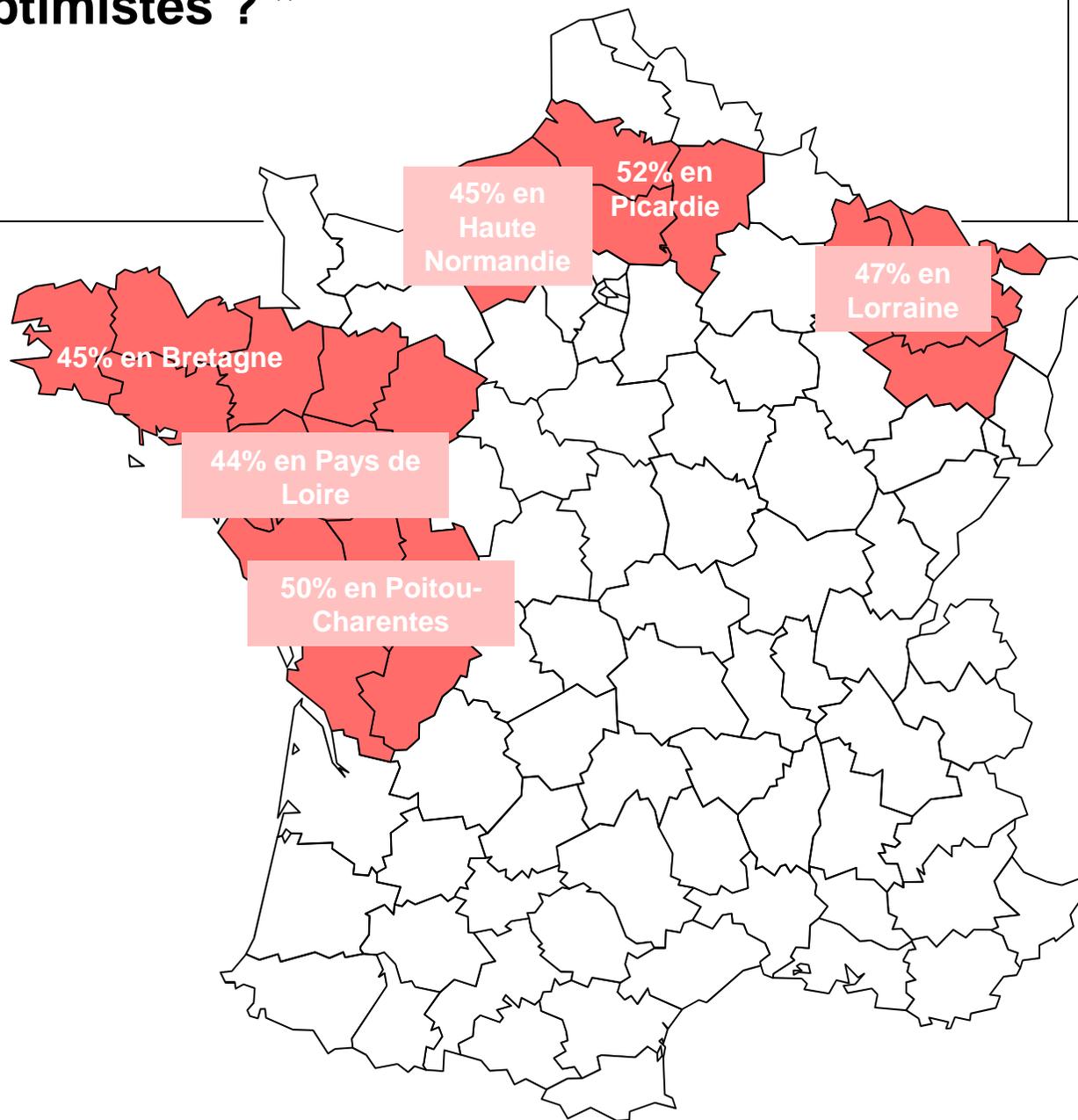
39%
**y croient
encore**

“ Seuls 4 exploitants sur 10 croient encore en un long cycle de croissance pour l’agriculture.”

Pensez-vous que l'agriculture reste malgré la crise dans un long cycle de croissance ?



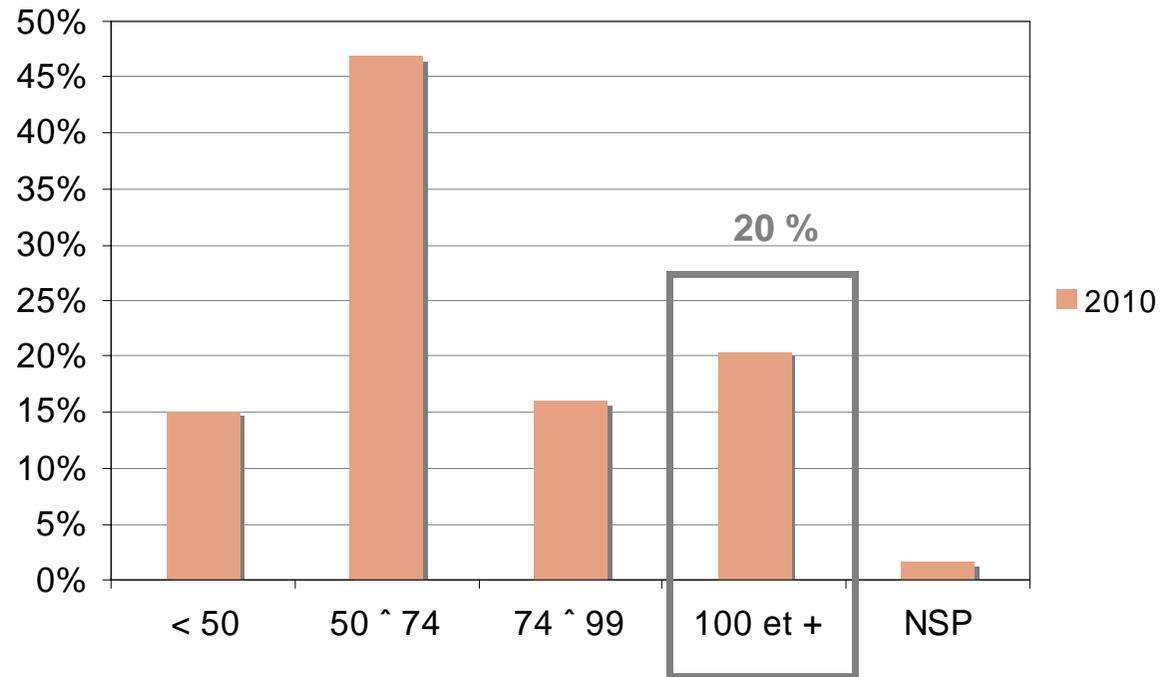
“ Où sont les plus optimistes ? ”



6 régions se distinguent par un optimisme supérieur à la moyenne, mais jamais exceptionnel.

“ L’indicateur de confiance à l’horizon 2013 est au plus bas avec à peine plus d’un agriculteur sur cinq positif.”

Si votre niveau de confiance était égal à 100 pour l'année 2010, quel serait-il pour l'année 2013 ?



À RETENIR :

ALORS QU'EN 2008 LES PERSPECTIVES SEMBLAIENT TRÈS POSITIVES AVEC PRÈS DE 80% DE CONVAINCUS DE LA CROISSANCE DE L'AGRICULTURE, CE CHIFFRE A FONDU DE MOITIÉ APRÈS LA CRISE.

— Une majorité d'exploitants ne croient plus à un cycle long de croissance, et la confiance semble fortement érodée.

— Ils vont donc devoir adopter leurs comportements et leurs investissements à cette nouvelle situation.

==> Quels vont être leurs arbitrages sur leur métier ?

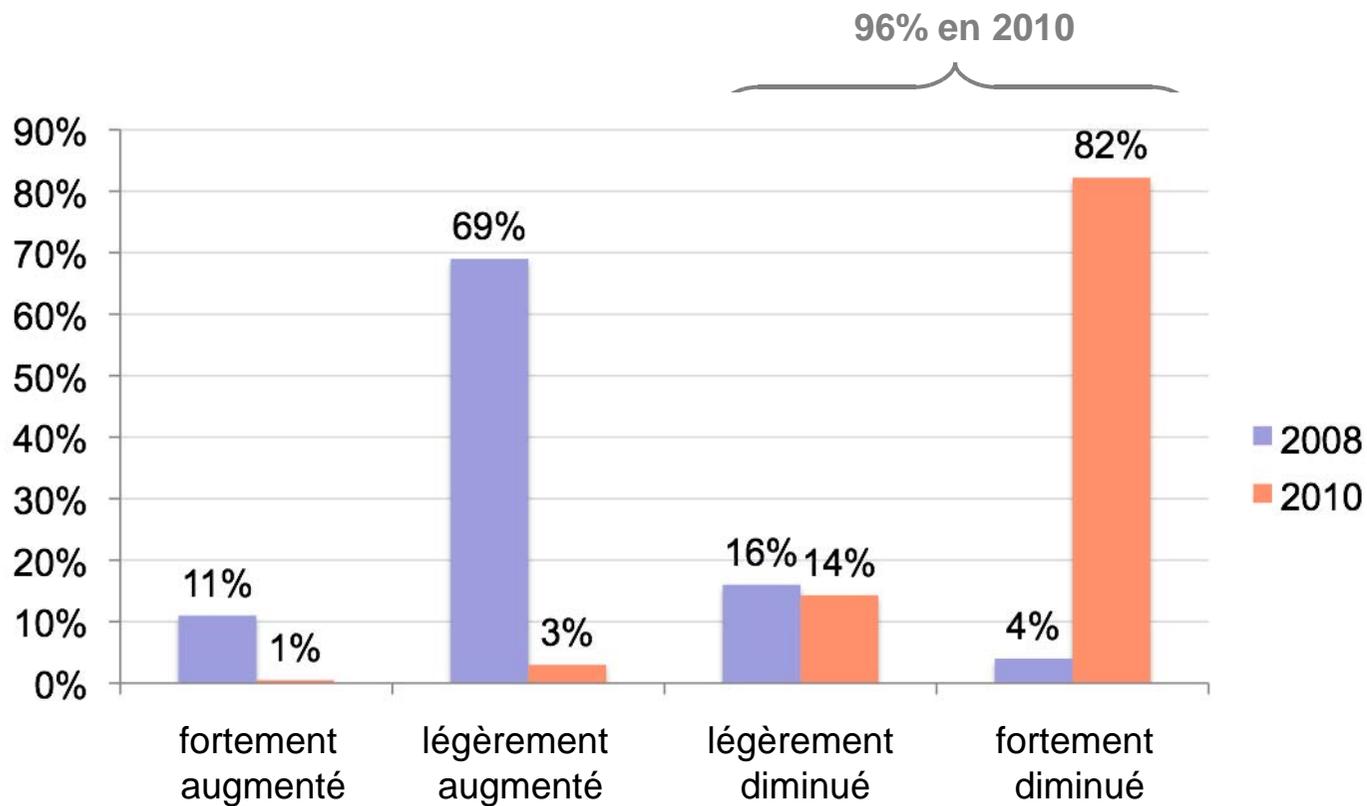
==> Comment va évoluer leur politique d'achats ?

==> Ceci impacte-t-il la relation aux réseaux de marques ?

LE REVENU DES AGRICULTEURS

“ La quasi-totalité des exploitants a connu des revenus en forte baisse en 2009.”

Par rapport à 2008, vos revenus agricoles pour 2009 ont... ?

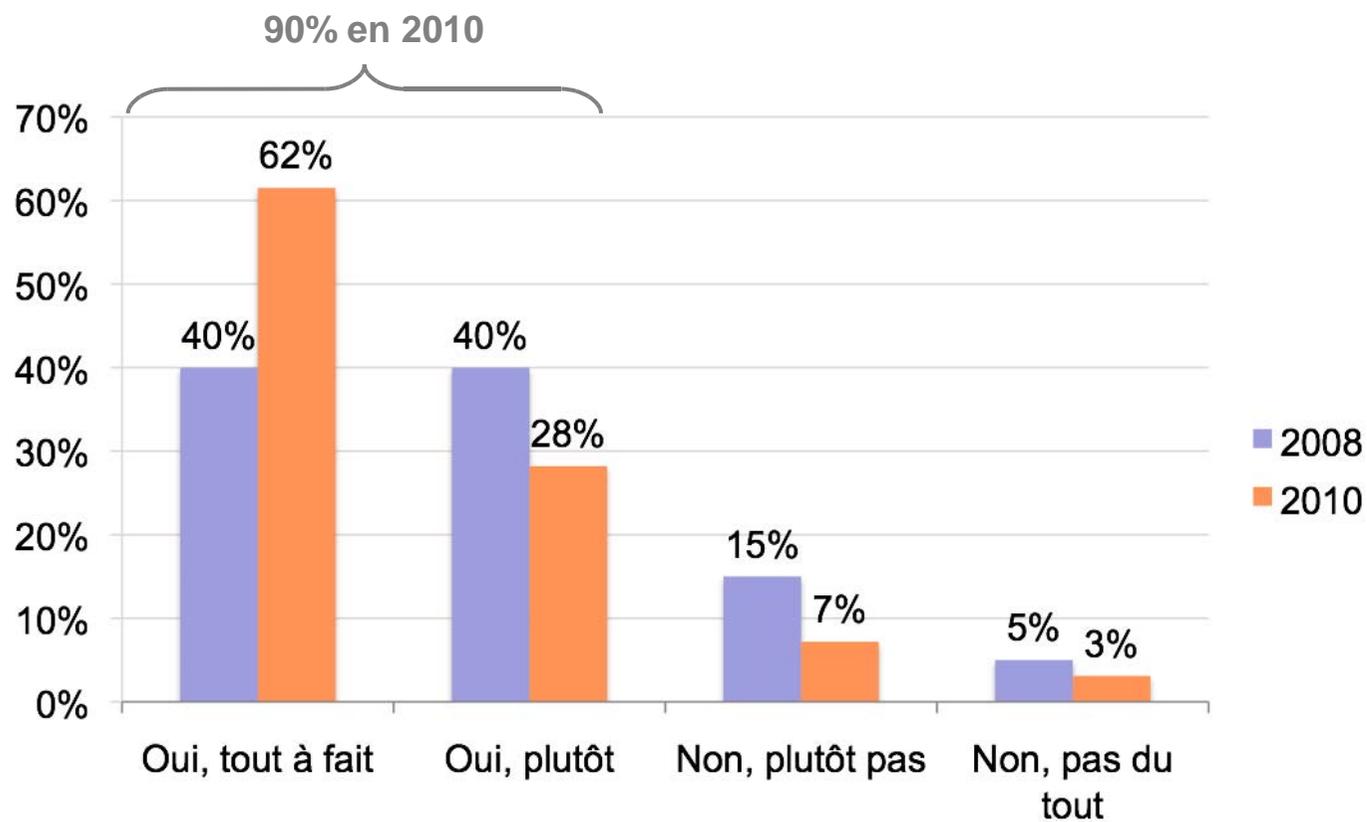


En 2008, les exploitants étaient 80% à s'attendre à des revenus en hausse.

AVEC UNE BAISSÉ ATTENDUE DES SUBVENTIONS DE LA PAC

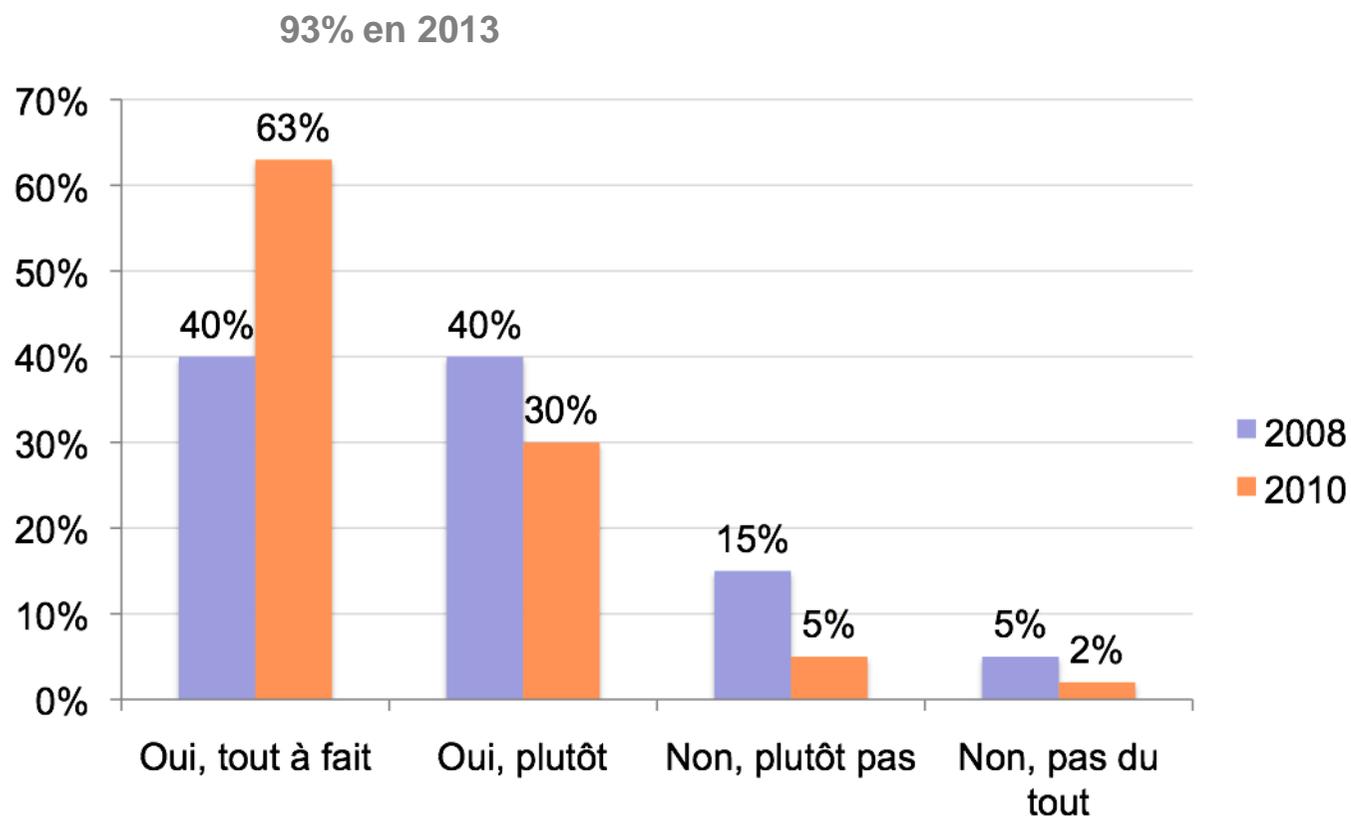
“ 90% des exploitants pensent que les subventions de la PAC diminueront dès cette année.”

Pensez-vous que les subventions de la PAC diminueront dès cette année ?



“ Et 93% des exploitants pensent que les subventions de la PAC diminueront en 2013.”

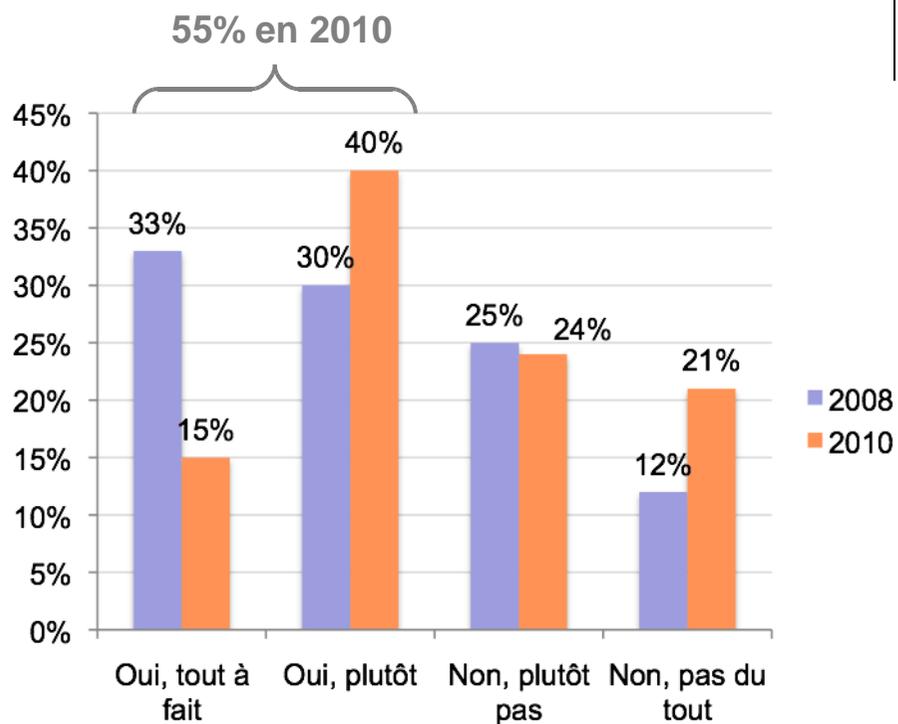
Pensez-vous que les subventions de la PAC diminueront en 2013 ?



COMMENT VOIENT-ILS L'ÉVOLUTION DE LEUR ACTIVITÉ ?

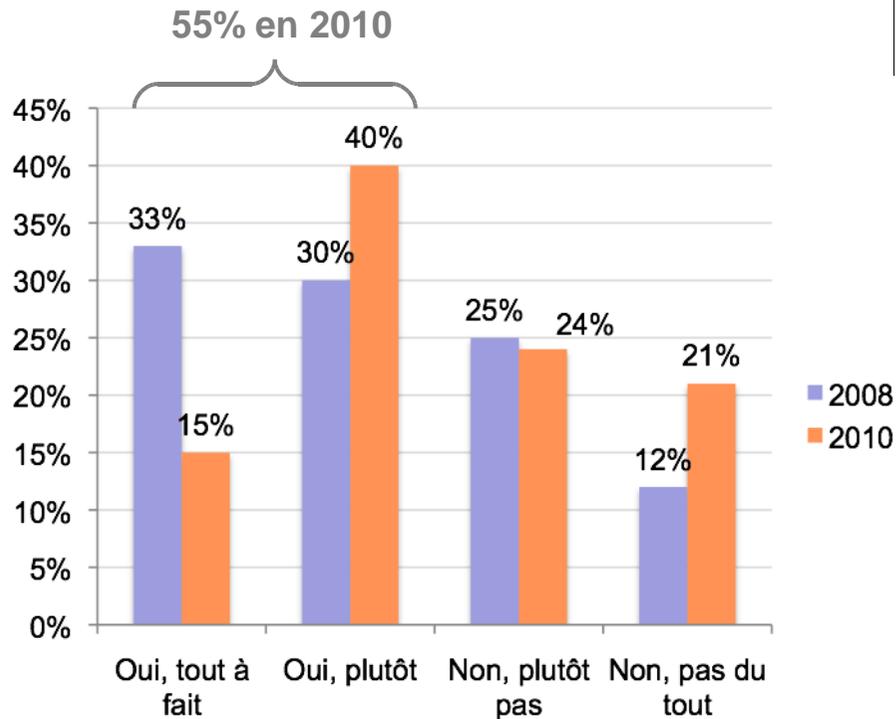
“ Plus d’un agriculteur sur deux pense malgré tout faire évoluer ses activités...”

Dans les années qui viennent, pensez-vous faire évoluer vos activités ?

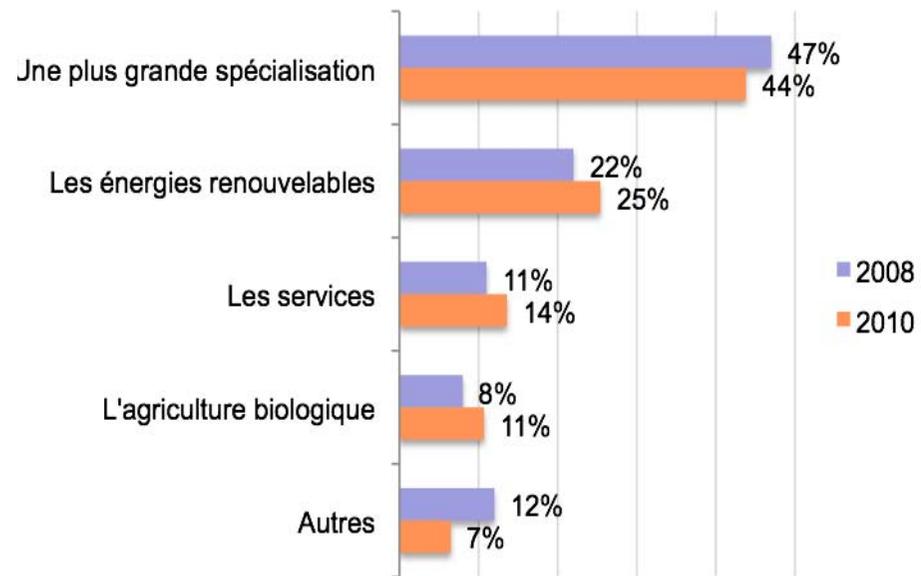


“ La plus grande spécialisation reste la priorité, suivie des énergies renouvelables.”

Dans les années qui viennent, pensez-vous faire évoluer vos activités ?



Si oui, dans quelle direction ?



À RETENIR :

LA BAISSÉ SIGNIFICATIVE DES REVENUS DES EXPLOITANTS EST TOTALE AVEC PRÈS DE 95% D'AGRICULTEURS IMPACTÉS.

— Alors que 80% pensaient voir leurs revenus progresser en 2008, l'année 2009 s'est révélée une année noire sur le plan financier.

NÉANMOINS, PLUS DE LA MOITIÉ DES AGRI-MANAGERS PENSENT CONTINUER À FAIRE ÉVOLUER LEURS ACTIVITÉS EN 2010.

— La spécialisation reste une priorité, même si elle est en légère baisse (44%).

— Les énergies renouvelables (25%), les services (14%) et l'agriculture biologique, qui passe la barre des 10% (11%), progressent dans les intentions de ceux qui souhaitent évoluer.

SECONDE GRANDE QUESTION : DANS QUOI VONT-ILS INVESTIR ?

“ En 2008, les intentions d’achat de matériel n’avaient jamais atteint de tels sommets...”

En 2008

Pensez-vous acheter un matériel cette année ?

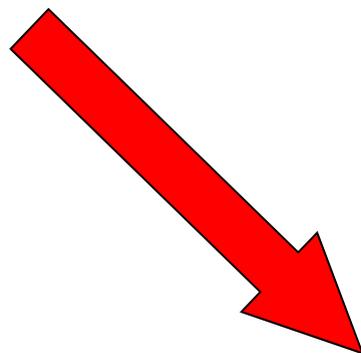
53%
oui

“ ...en 2010, les perspectives d’achat de matériel sont très sévèrement à la baisse.”

En 2008

Pensez-vous acheter un matériel cette année ?

53%
oui



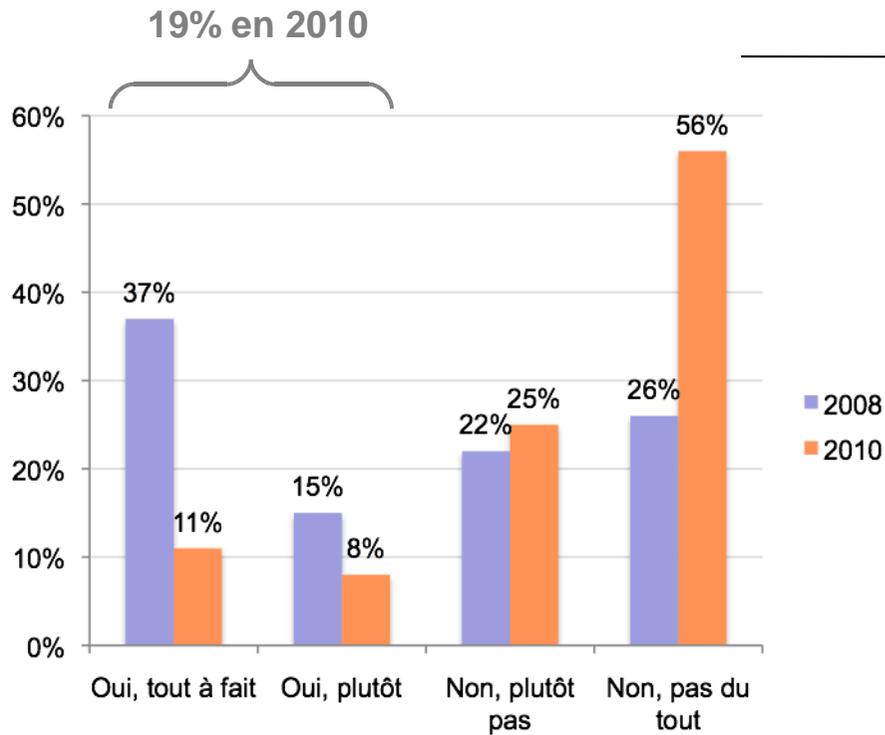
En 2010

Pensez-vous acheter un matériel cette année ?

19%
oui

“ Des perspectives particulièrement faibles d’achat de matériel : moins d’1 agriculteur sur 5, qui confirment le contexte de crise perçu par les agriculteurs.”

Pensez-vous acheter un matériel cette année ?

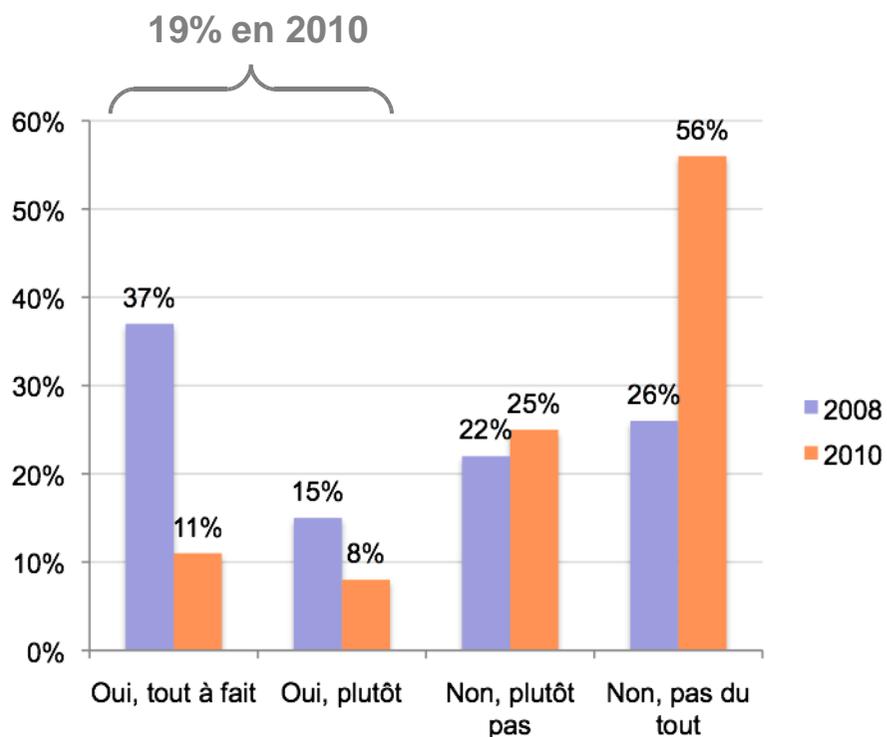


30% : moyenne observée depuis les années 80

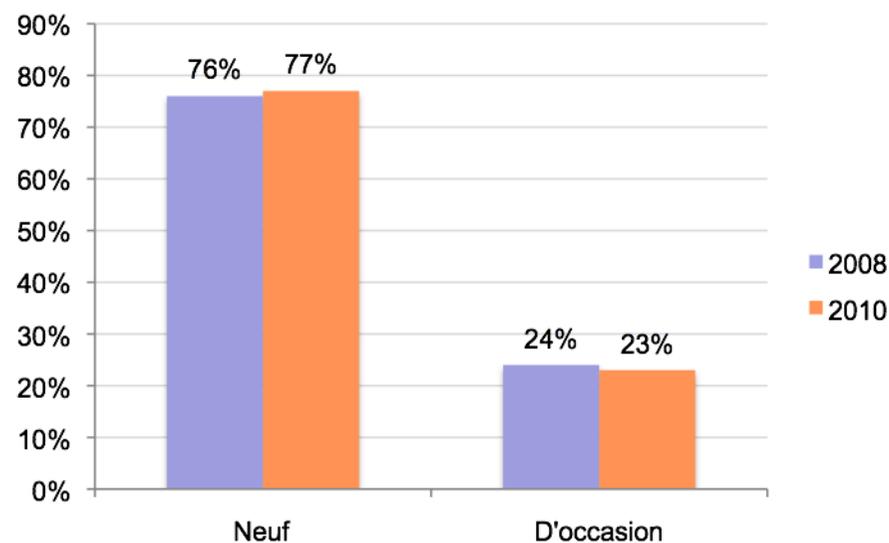
52% : intentions observées en 2008

“ Une priorité pour le neuf inchangée chez les 3/4 des acheteurs potentiels : la crise ne favorise pas l’occasion.”

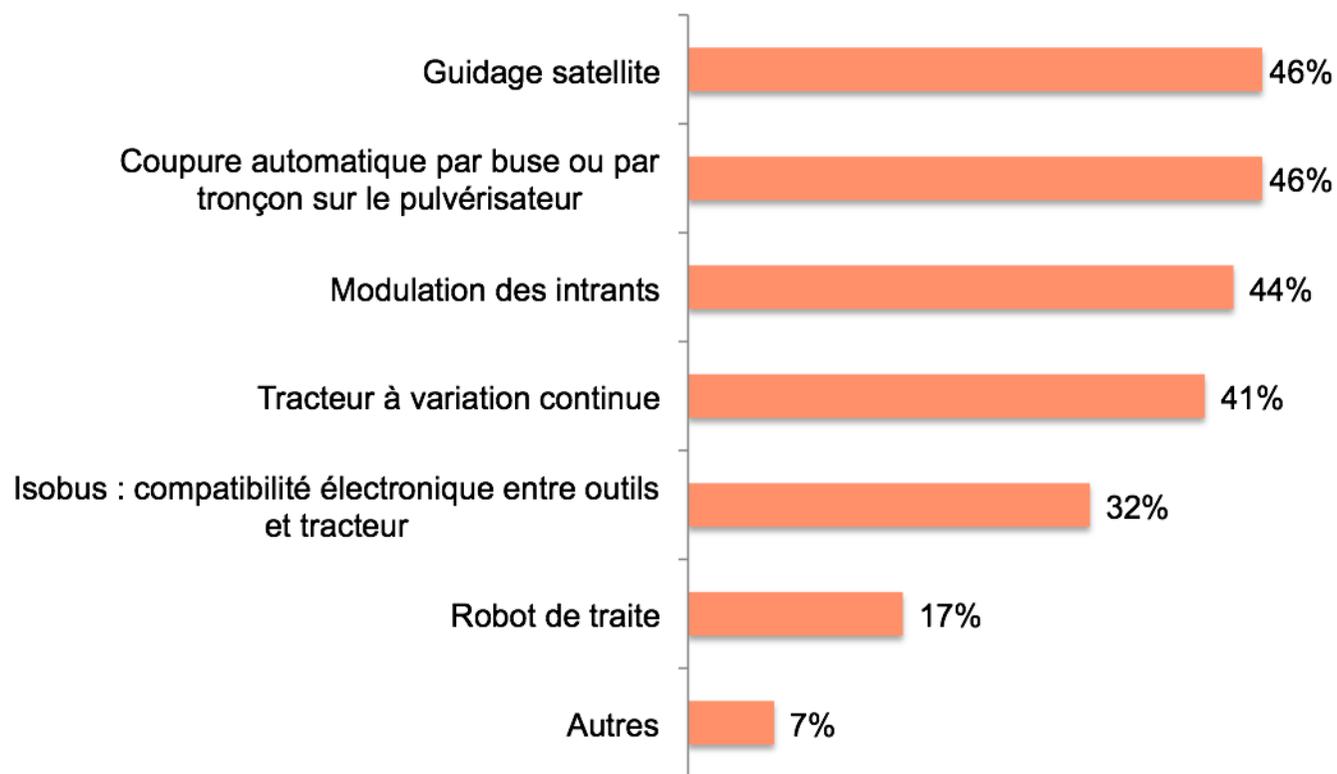
Pensez-vous acheter un matériel cette année ?

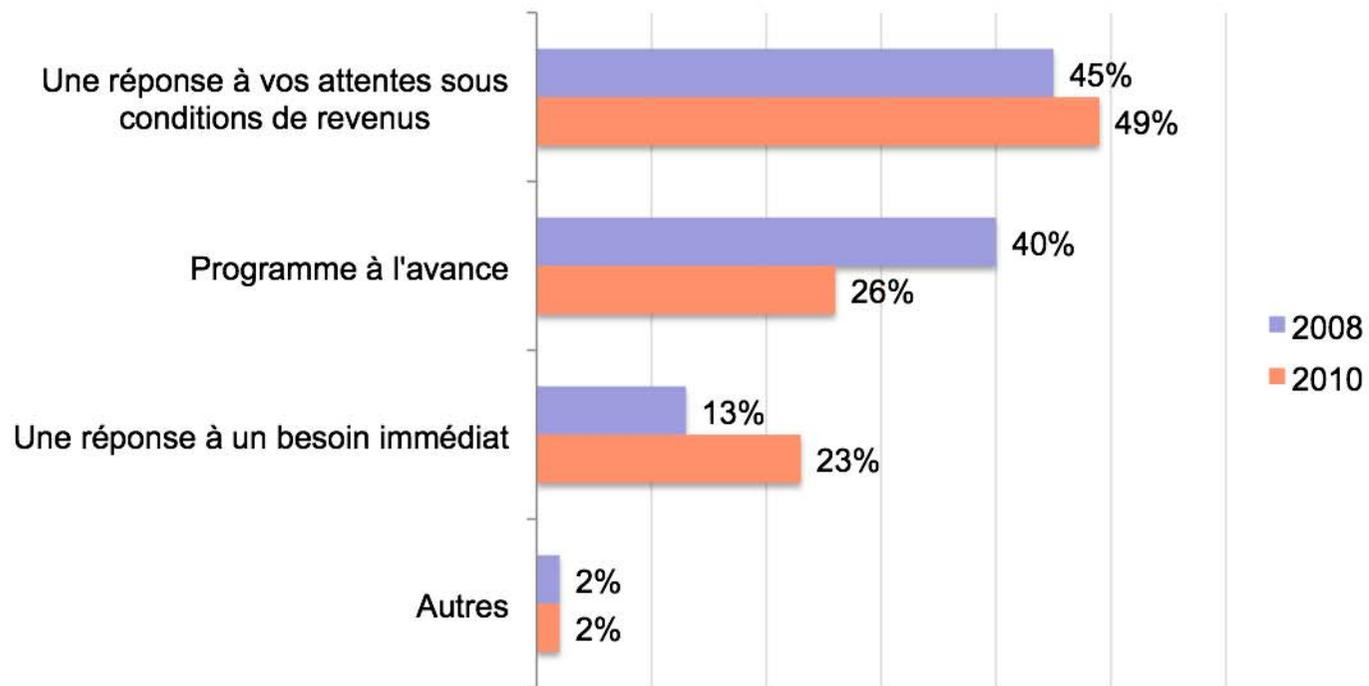


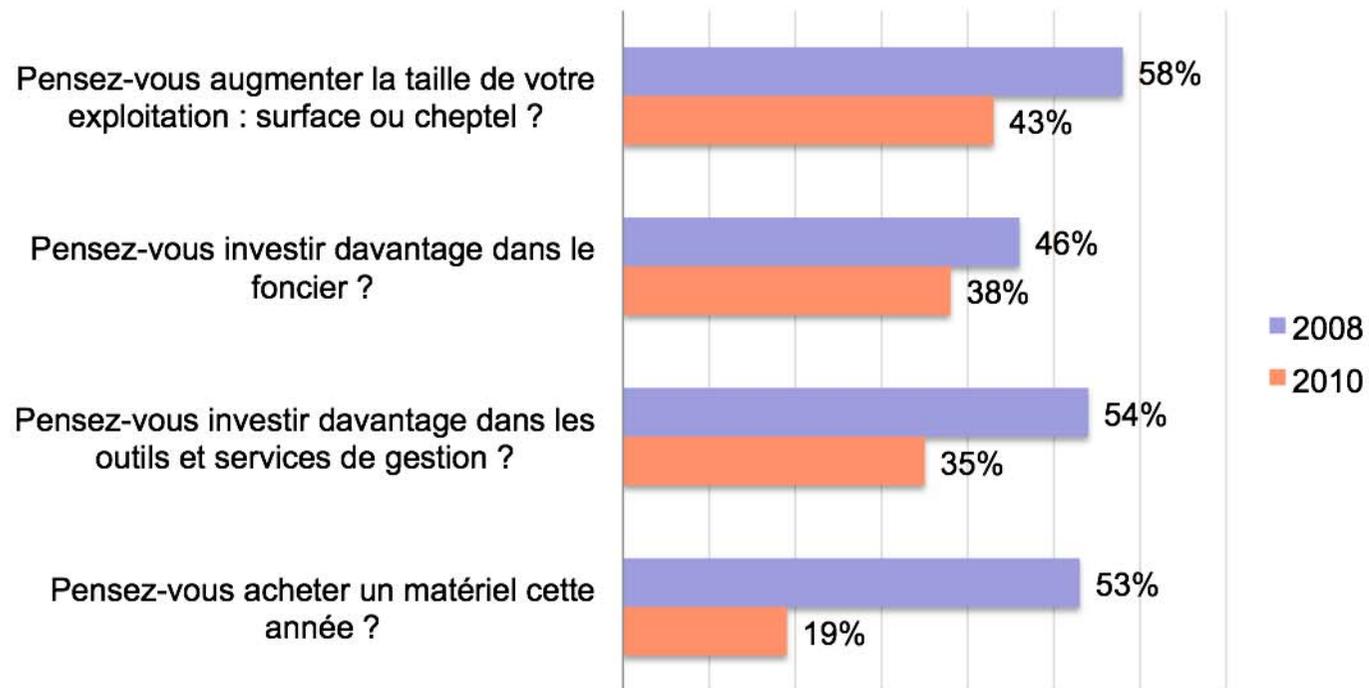
Neuf ou d'occasion ?



“ Pourtant, les technologies continuent en 2010 à faire rêver les exploitants.”







À RETENIR :

LA BAISSÉ DES REVENUS DES AGRICULTEURS VA IMPACTER TRÈS NÉGATIVEMENT LE MARCHÉ DES AGRO-ÉQUIPEMENTS EN 2010.

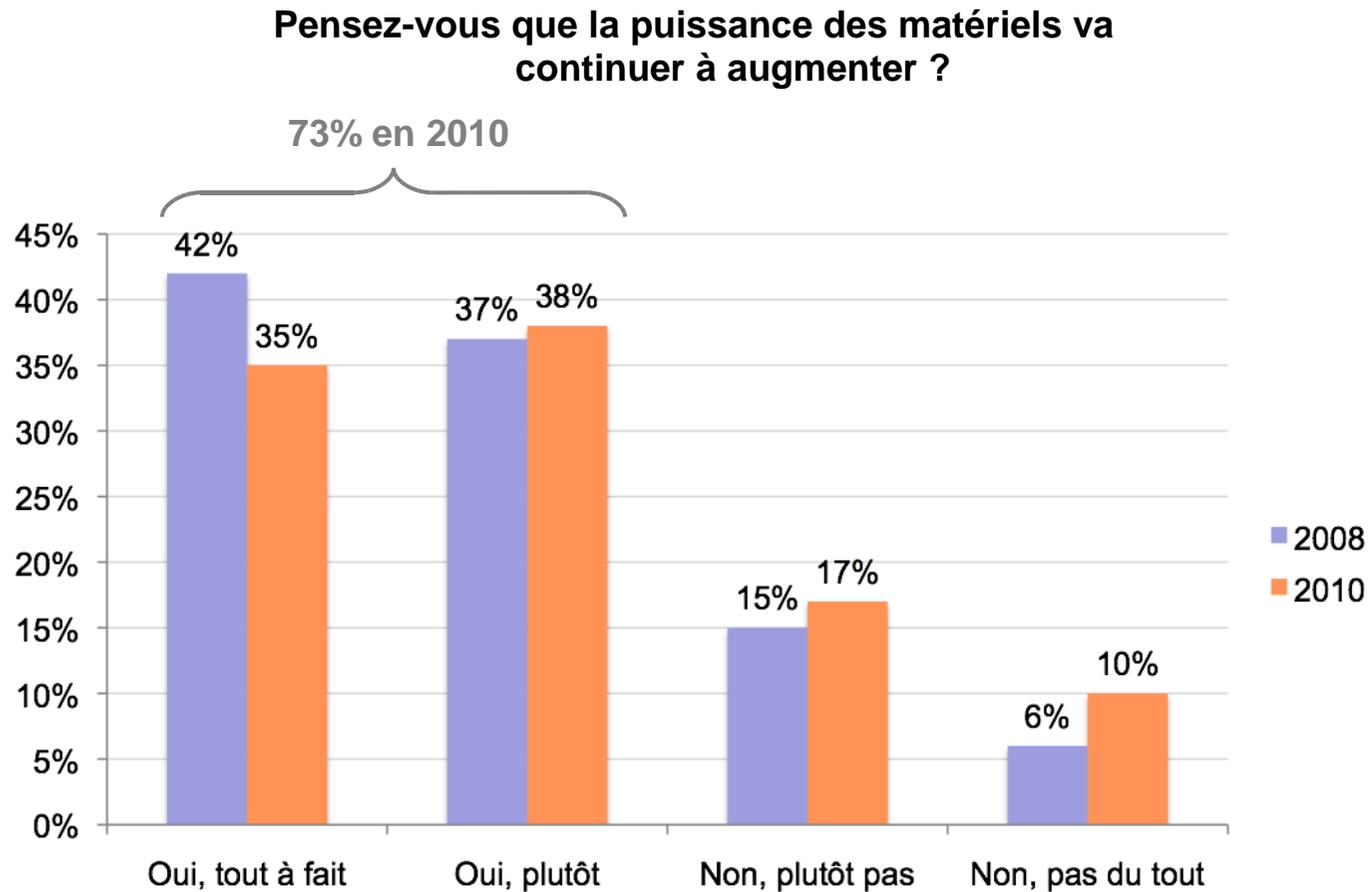
- Les intentions d'achat n'ont jamais été aussi faibles (19% contre une moyenne historique estimée à 30% et un chiffre record en 2008 de 52%), et sont prioritairement liées à la baisse drastique des revenus.
- Le neuf reste l'intention d'achat prioritaire déclarée.

LES INVESTISSEMENTS PRIORITAIRES CONCERNERONT LA TAILLE DES EXPLOITATIONS ET LE FONCIER.

- Le long terme est privilégié au court terme.
- Le matériel est le dernier poste envisagé dans le contexte actuel, sauf besoins opportunistes.

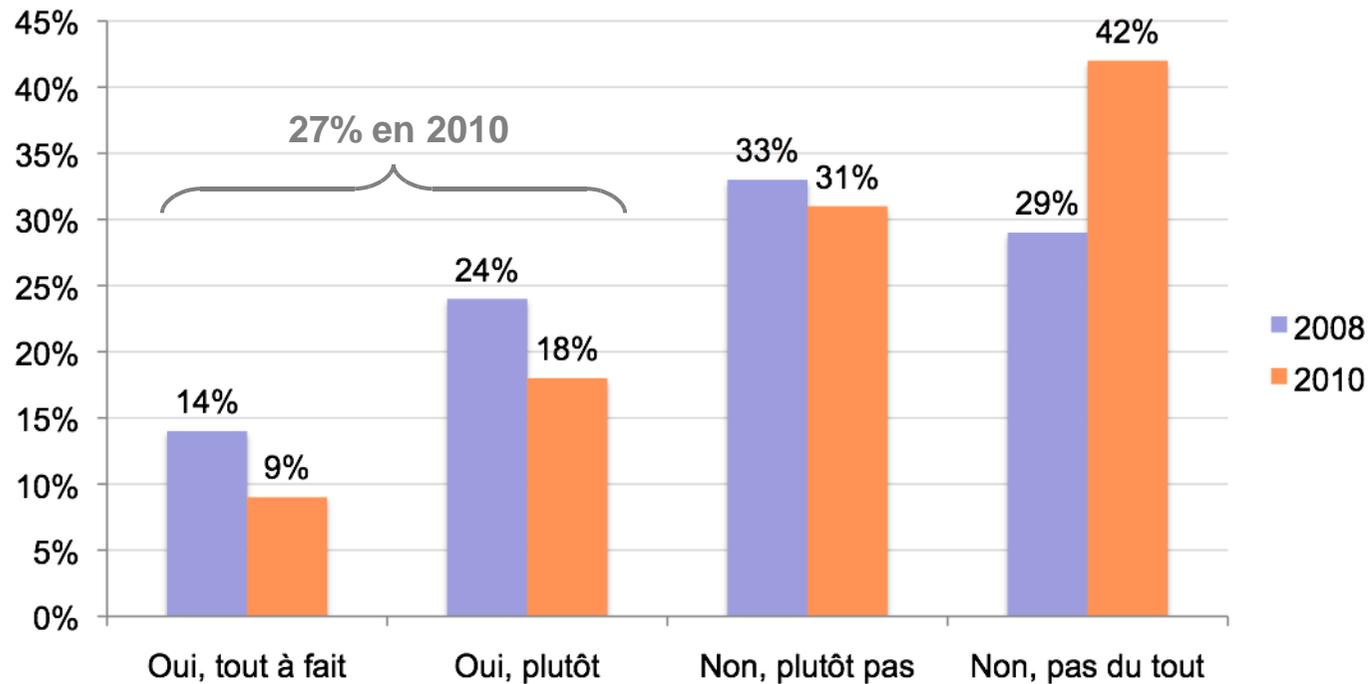
COMMENT IMAGINENT-ILS LE MATÉRIEL DE DEMAIN ?

“ Les agriculteurs continuent majoritairement à penser que la puissance des matériels va continuer à augmenter.”



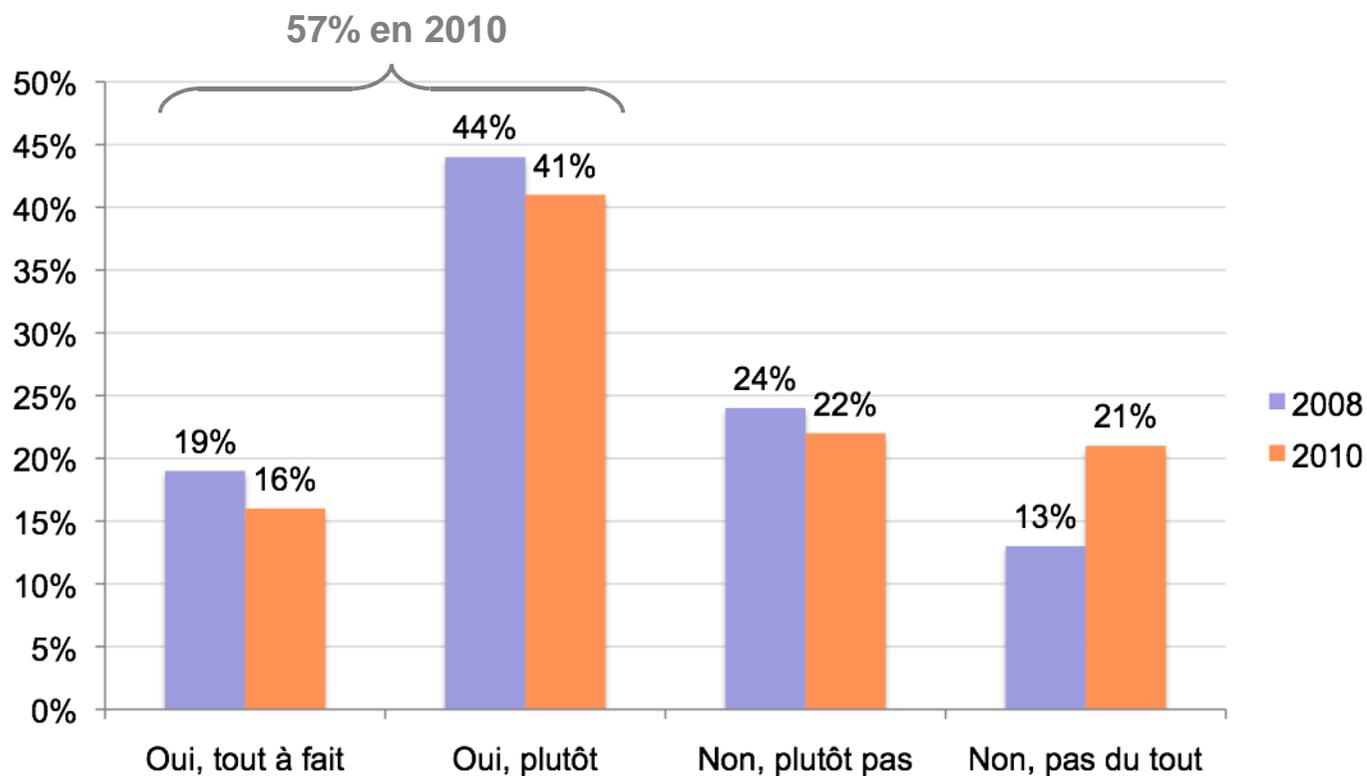
“ Par contre, les attentes en termes de technologies souffrent, sans doute du fait des budgets réduits.”

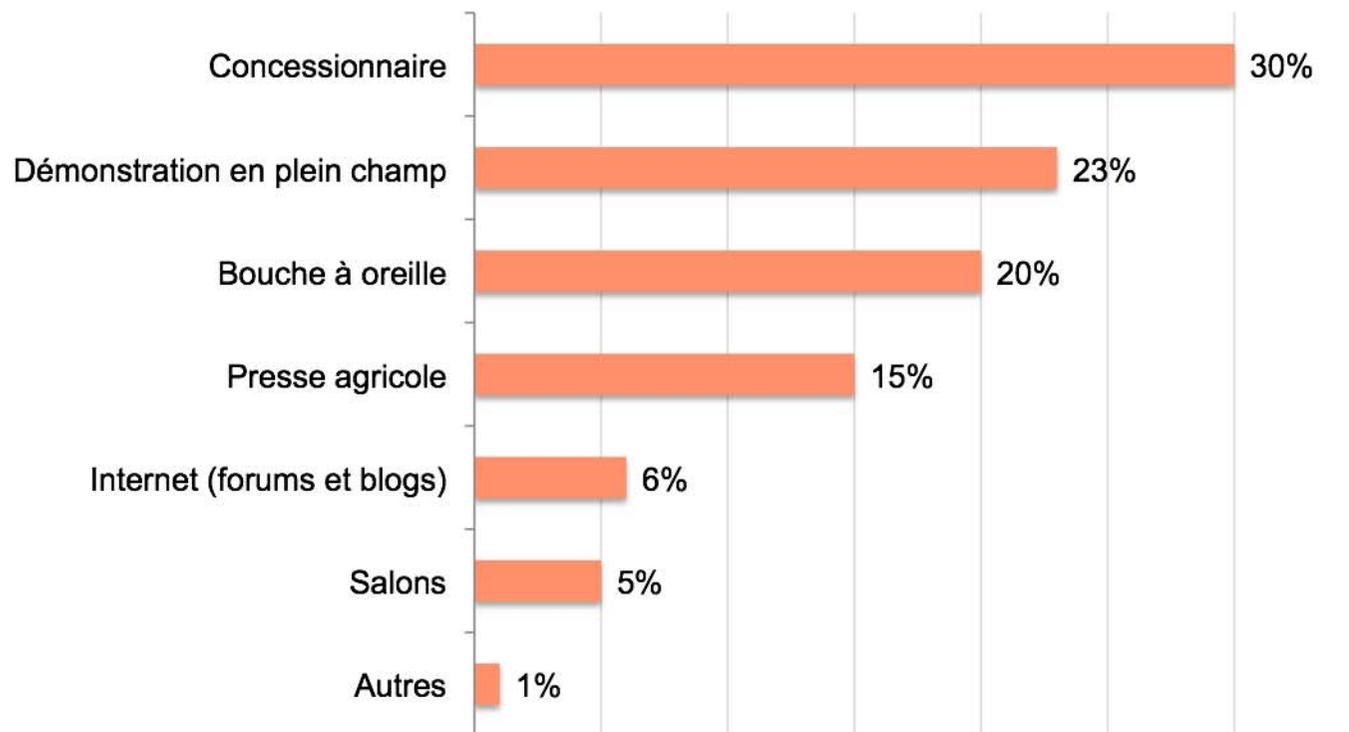
Êtes vous prêts à payer plus cher pour un appareil avec plus de technologies ?



“ Malgré une légère baisse, une large majorité des agriculteurs maintient leur engagement pour des appareils plus respectueux de l’environnement, même plus chers.”

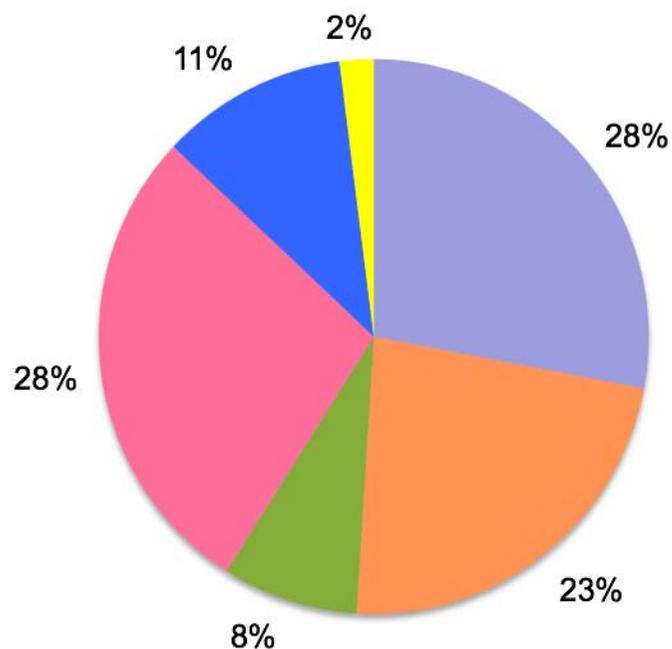
Êtes-vous prêts à payer plus cher pour un appareil plus respectueux de l'environnement ?



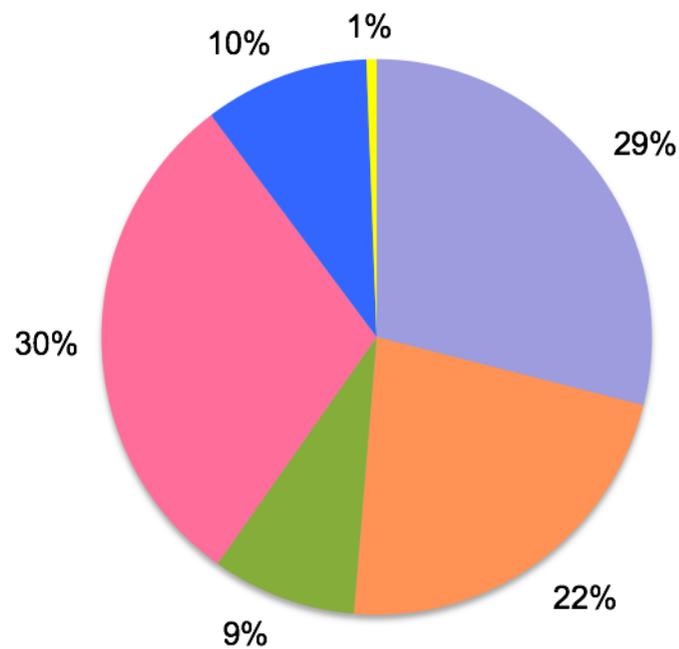


“ Dans les critères d’achat de matériel, la hiérarchie Prix - Performance - Marque reste stable malgré la crise.”

Parmi ces différents critères de choix d’un matériel, quels sont, selon vous, les 2 plus importants ?



■ La performance économique ■ La marque
■ Le respect de l'environnement ■ Le prix
■ Le confort ■ Autres



■ La performance économique ■ La marque
■ Le respect de l'environnement ■ Le prix
■ Le confort ■ Autres

À RETENIR :

Les comportements d'achat ne sont pas marqués en profondeur, mais le poste Prix sera particulièrement sensible en 2010.

- Alors que la performance, la puissance du matériel et la technologie continuent à faire rêver, cette dernière sera moins privilégiée en 2010.
- Par contre, la pression environnementale continue à faire son effet avec des attentes de matériel adapté, même à coût supérieur.

C. ENSEIGNEMENTS SUR LA RELATION AVEC LES CONCESSIONNAIRES

TROISIÈME GRANDE QUESTION : QUE PENSENT-ILS DE VOUS ?

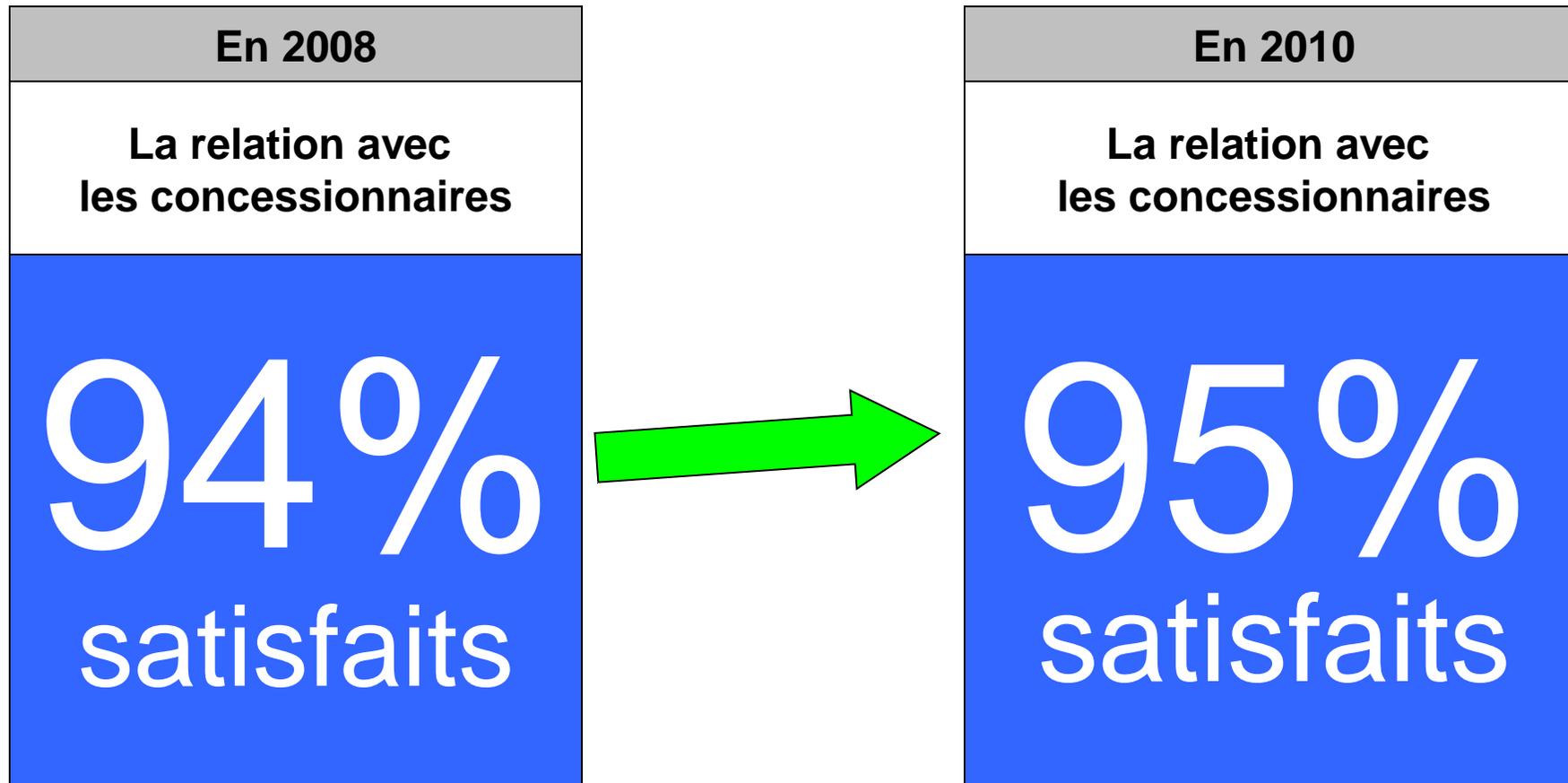
“ En 2008, les agriculteurs se déclaraient extrêmement satisfaits de la relation avec les concessionnaires... Certains d’entre vous avaient même du mal à le croire...”

En 2008

**La relation avec
les concessionnaires**

94%
satisfaits

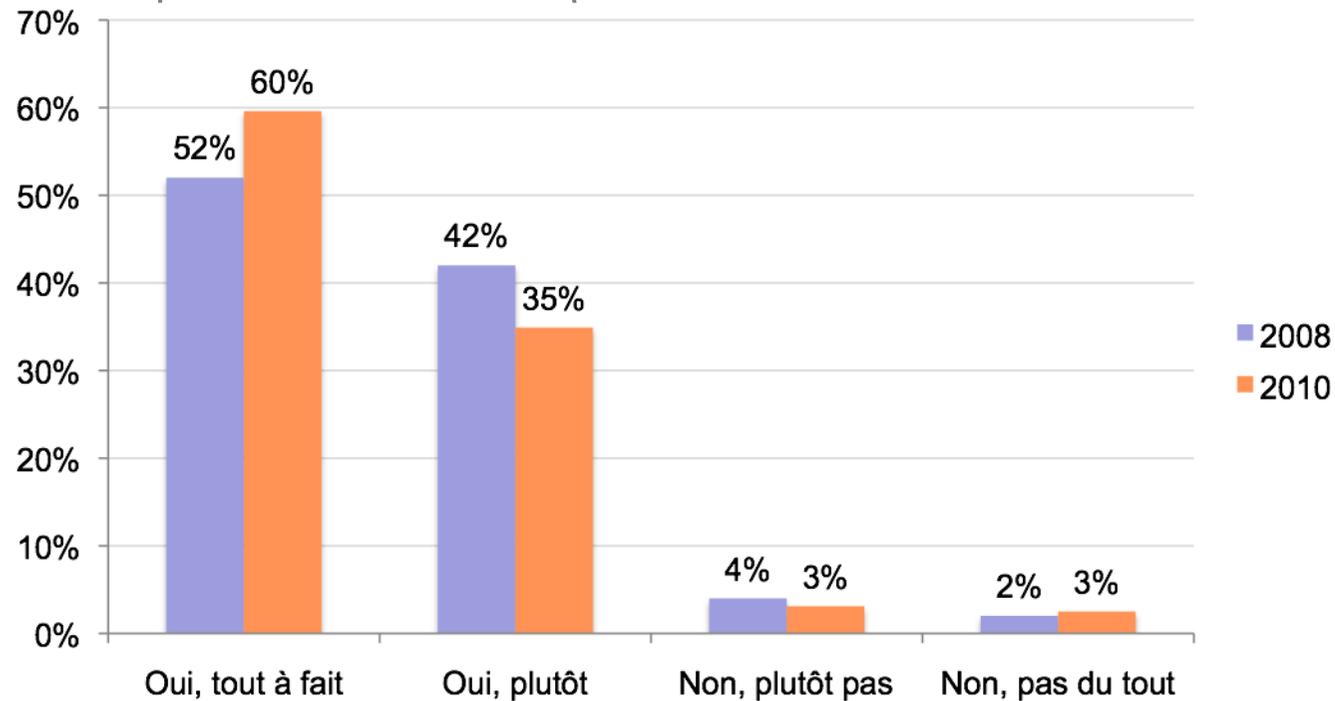
“ ...en 2010, la relation progresse même encore, signe de confiance et de solidarité.”



“ 95% des exploitants sont satisfaits de la relation globale entretenue avec les concessionnaires : un excellent score qui se maintient malgré la crise.”

Êtes vous satisfait de la relation que vous entretenez avec les concessionnaires ?

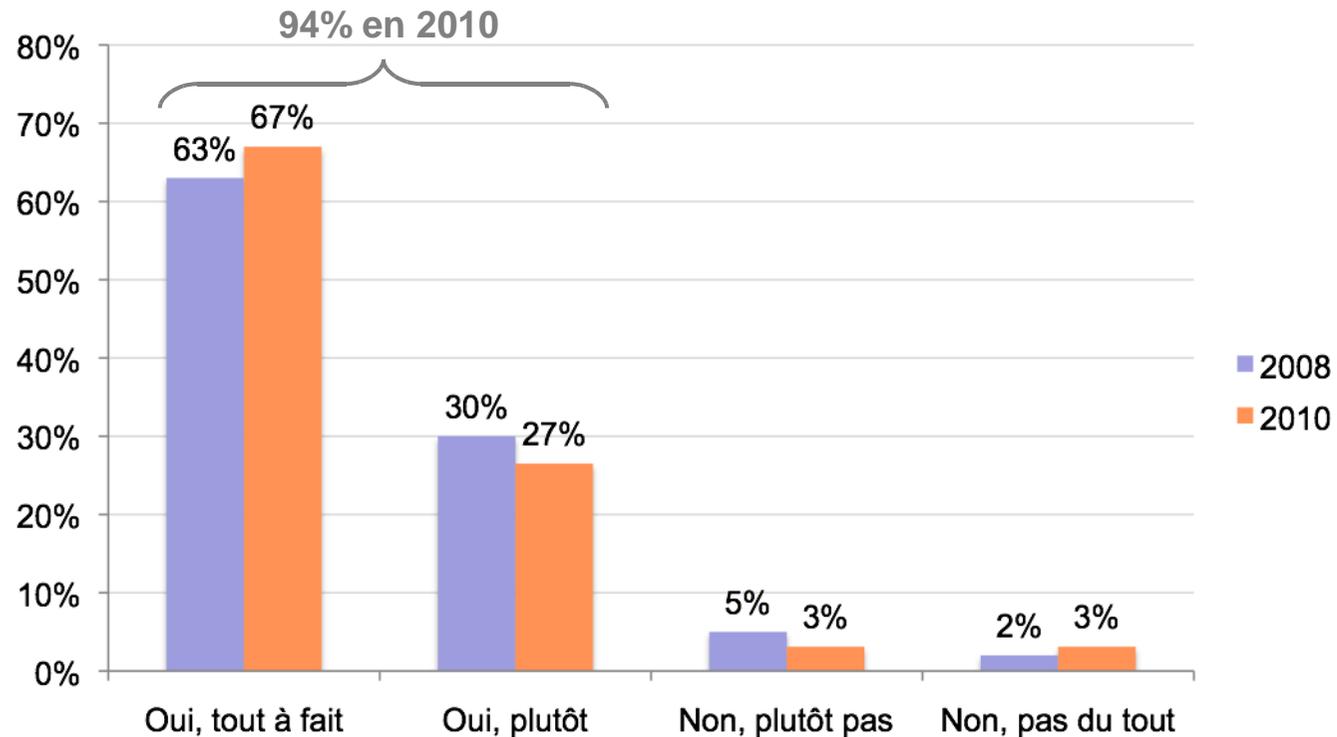
95% en 2010



Standard B2B : 80% de satisfaits (dont 40% de “oui, tout à fait”)

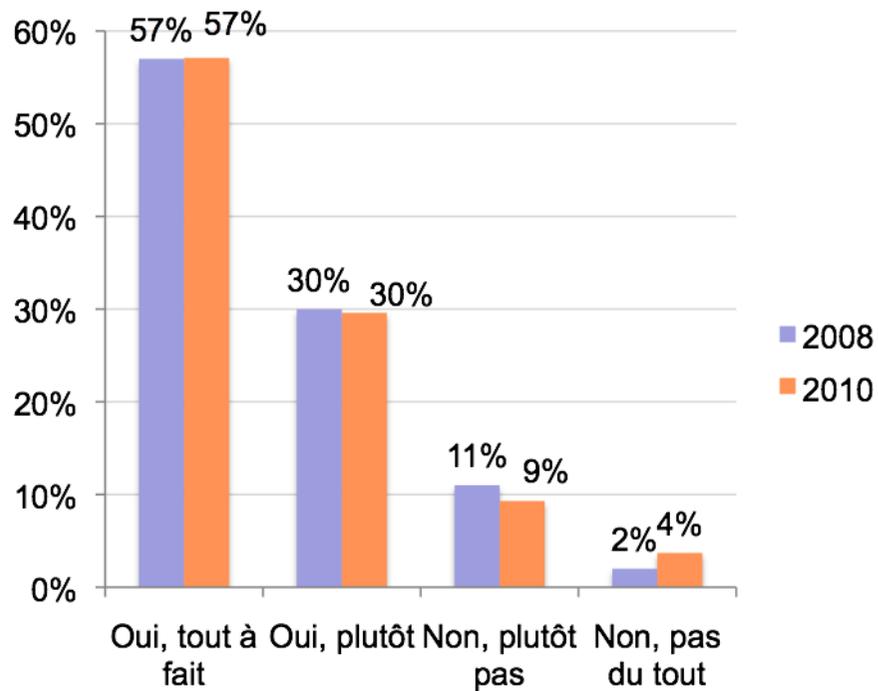
“ La quasi-totalité des exploitants restent satisfaits des explications délivrées par leur concessionnaire pour la prise en main d'un nouveau matériel.”

À l'occasion de votre dernier achat de matériel, étiez-vous satisfait des explications délivrées par votre concessionnaire pour la prise en main ?



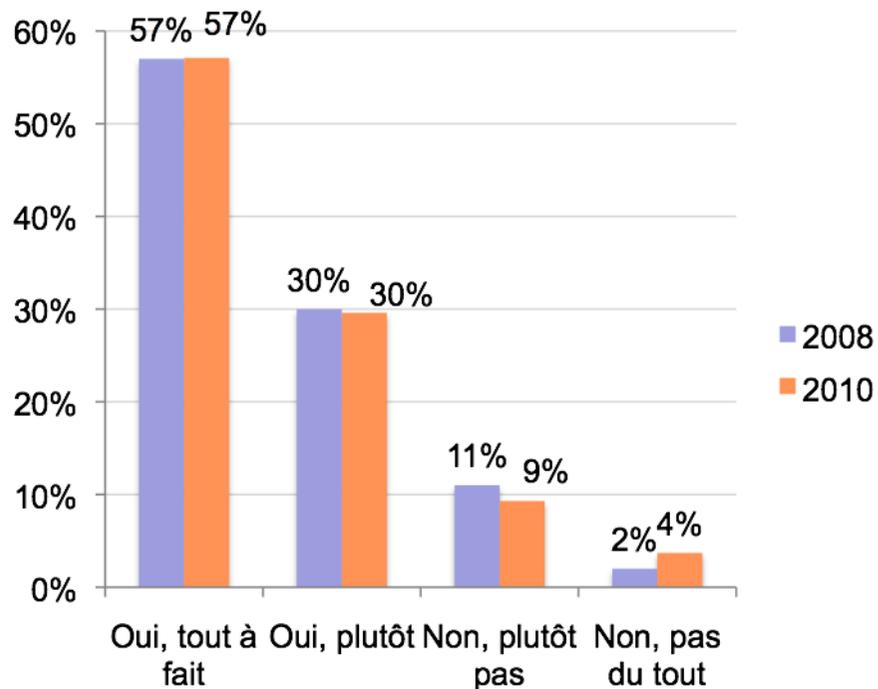
“ 87% sont satisfaits des explications permettant de maximiser le rendement du matériel... ”

À l'occasion de votre dernier achat de matériel, les explications délivrées étaient-elles suffisantes pour maximiser le rendement du matériel ?

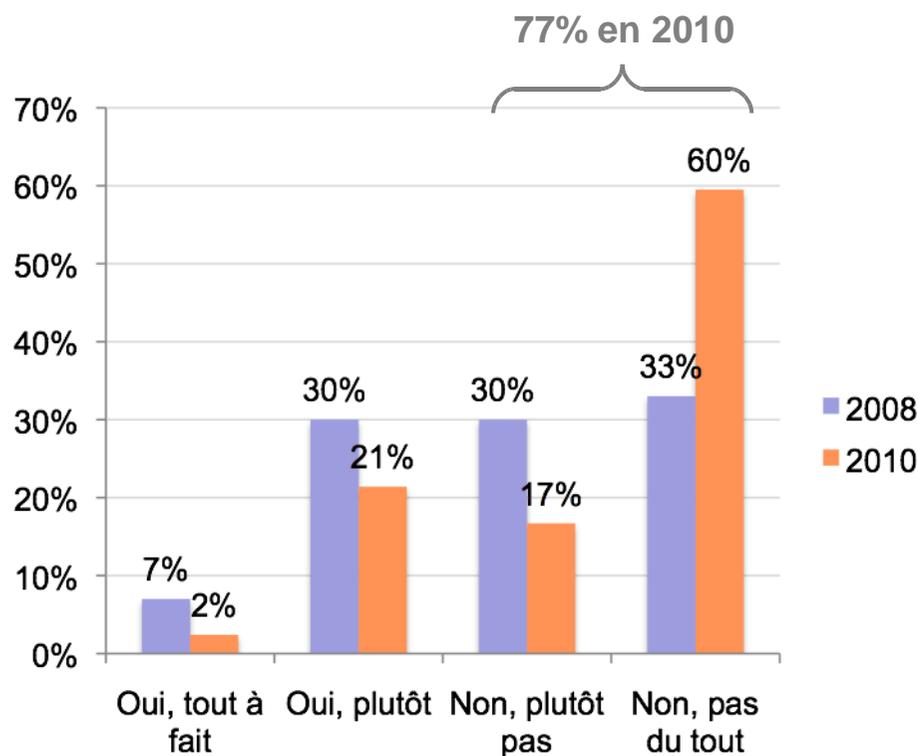


“ ... mais les trois quarts des agriculteurs refusent de payer un contrat de formation, chiffre en forte hausse.”

À l'occasion de votre dernier achat de matériel, les explications délivrées étaient-elles suffisantes pour maximiser le rendement du matériel ?



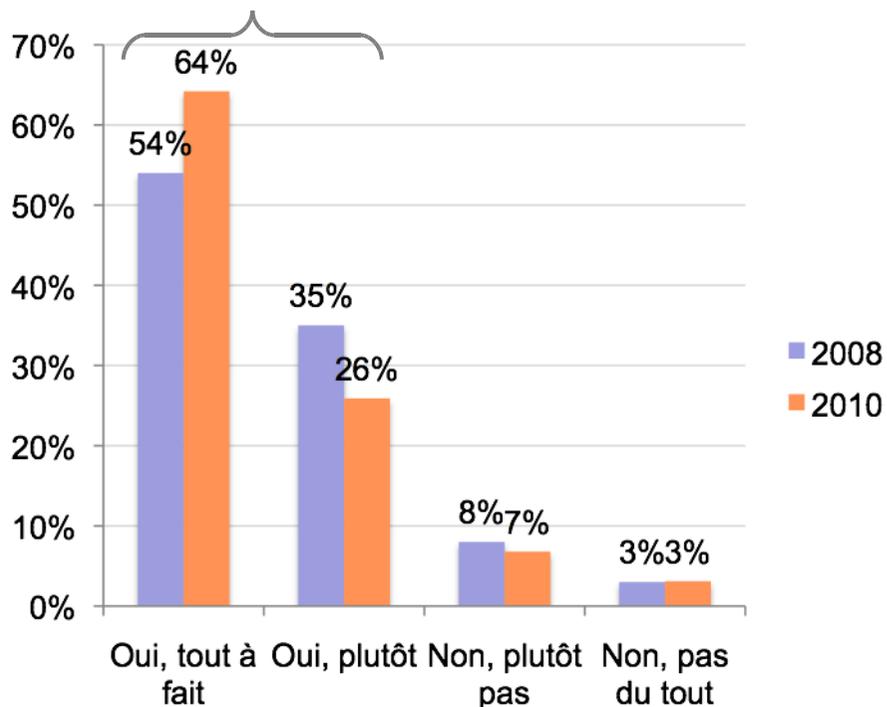
Êtes-vous prêts à payer un contrat de formation pour maximiser le rendement de votre matériel ?



“ En cas de panne, la prestation du concessionnaire est jugée très satisfaisante ; les “très satisfaits” progressent nettement à près de 2/3, signe d’une hausse de la qualité de service.”

A l'occasion de votre dernière panne technique de matériel, étiez-vous satisfait de la prestation de votre concessionnaire ?

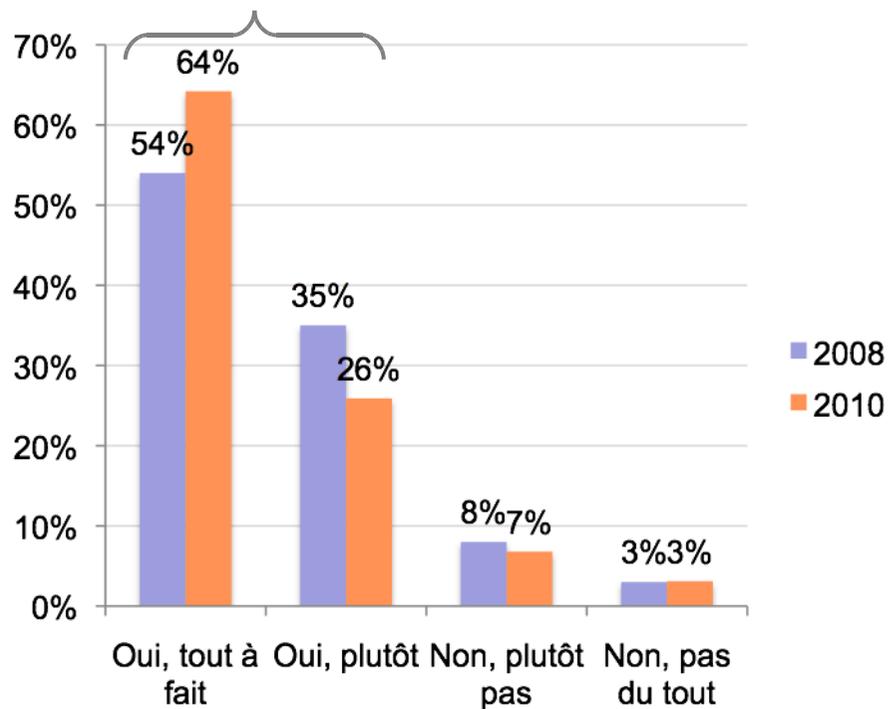
90% en 2010



“ La disponibilité progresse.”

A l'occasion de votre dernière panne technique de matériel, étiez-vous satisfait de la prestation de votre concessionnaire ?

90% en 2010

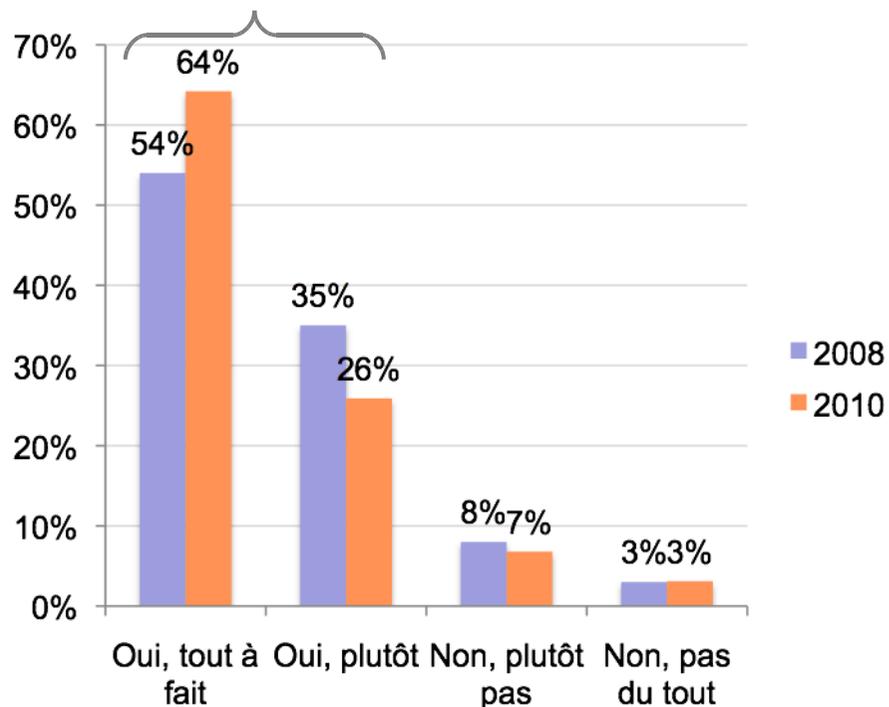


— Le concessionnaire était facilement joignable dans 97% des cas (vs. 95% en 2008).

“ Les explications progressent en qualité.”

A l'occasion de votre dernière panne technique de matériel, étiez-vous satisfait de la prestation de votre concessionnaire ?

90% en 2010

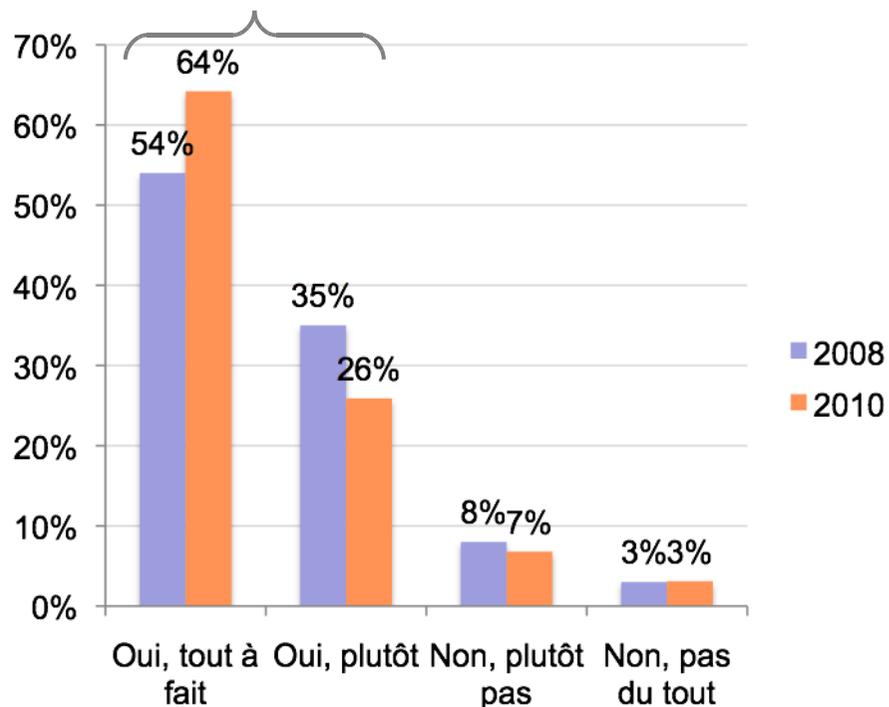


- Le concessionnaire était facilement joignable dans 97% des cas (vs. 95% en 2008).
- 92% des exploitants étaient satisfaits des explications délivrées par leur concessionnaire, en progression de 2% vs. 2008 (dont 70% de « oui, tout à fait » au lieu de 59%, signe à nouveau de hausse de qualité).

“ Les délais de réparation restent très maîtrisés.”

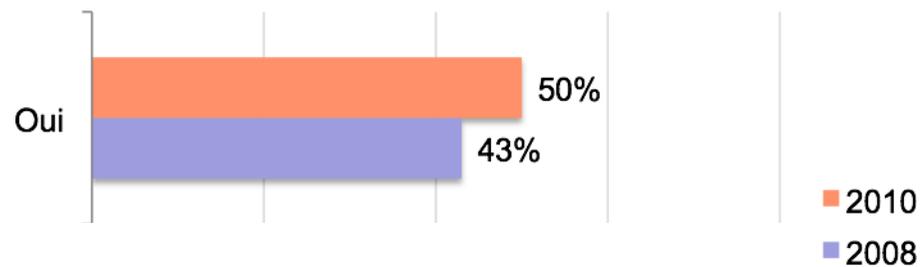
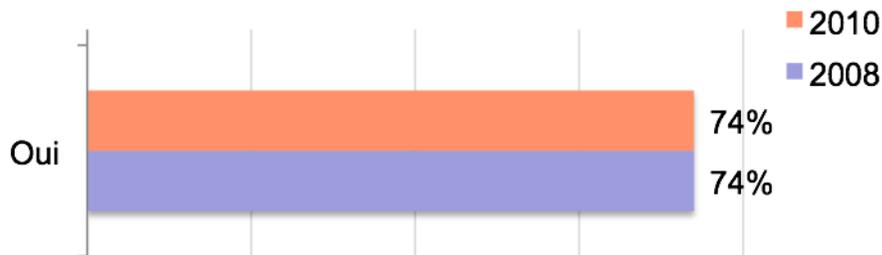
A l'occasion de votre dernière panne technique de matériel, étiez-vous satisfait de la prestation de votre concessionnaire ?

90% en 2010



- Le concessionnaire était facilement joignable dans 97% des cas (vs. 95% en 2008).
- 92% des exploitants étaient satisfaits des explications délivrées par leur concessionnaire, en progression de 2% vs. 2008 (dont 70% de « oui, tout à fait » au lieu de 59%, signe à nouveau de hausse de qualité).
- Comme en 2008, 8 fois sur 10, les exploitants ont été informés par leur concessionnaire des délais de réparation.
Et comme en 2008, dans 86% des cas, ces délais étaient conformes à ceux annoncés.

“ Alors que le prix des réparations est annoncé à l’avance trois fois sur quatre, on arrive dans la moitié des cas à un devis formellement établi, en léger progrès.”



À RETENIR :

Avec la crise, le lien Concessionnaire - Exploitant finalement se resserre.

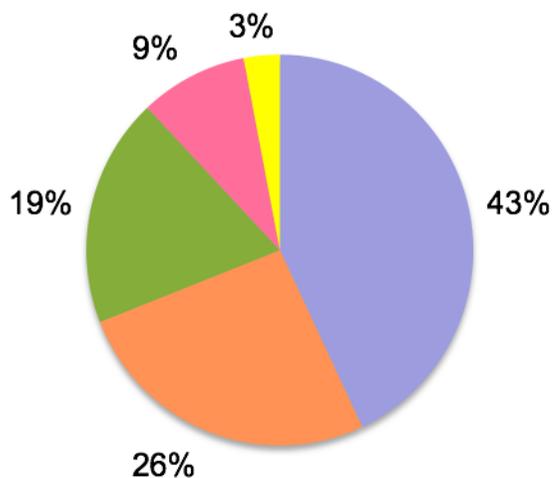
- Le SAV reste le point majeur de la satisfaction, et par conséquent de la fidélisation.
- La légère progression du score global de satisfaction, déjà exceptionnellement élevé (95%), se retrouve dans le progrès des « très satisfaits » sur la plupart des items de service : délais, disponibilité, explications, réparations.

QUELLES SONT LEURS ATTENTES EN TERMES DE SERVICES ?

“ La marque progresse légèrement parmi les critères de choix en 2010.”

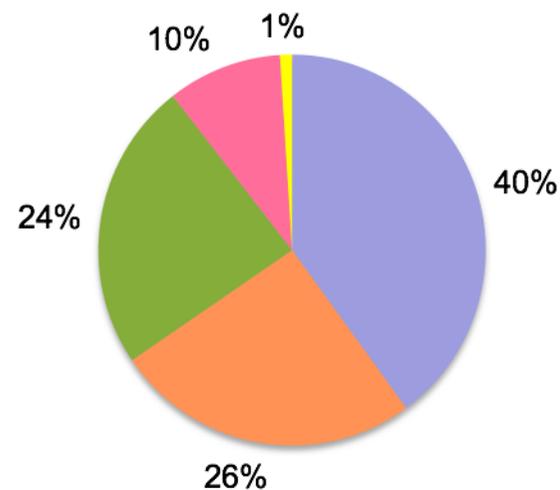
Parmi ces différents critères de choix d'un concessionnaire, quels sont, selon vous, les 2 plus importants ?

2008



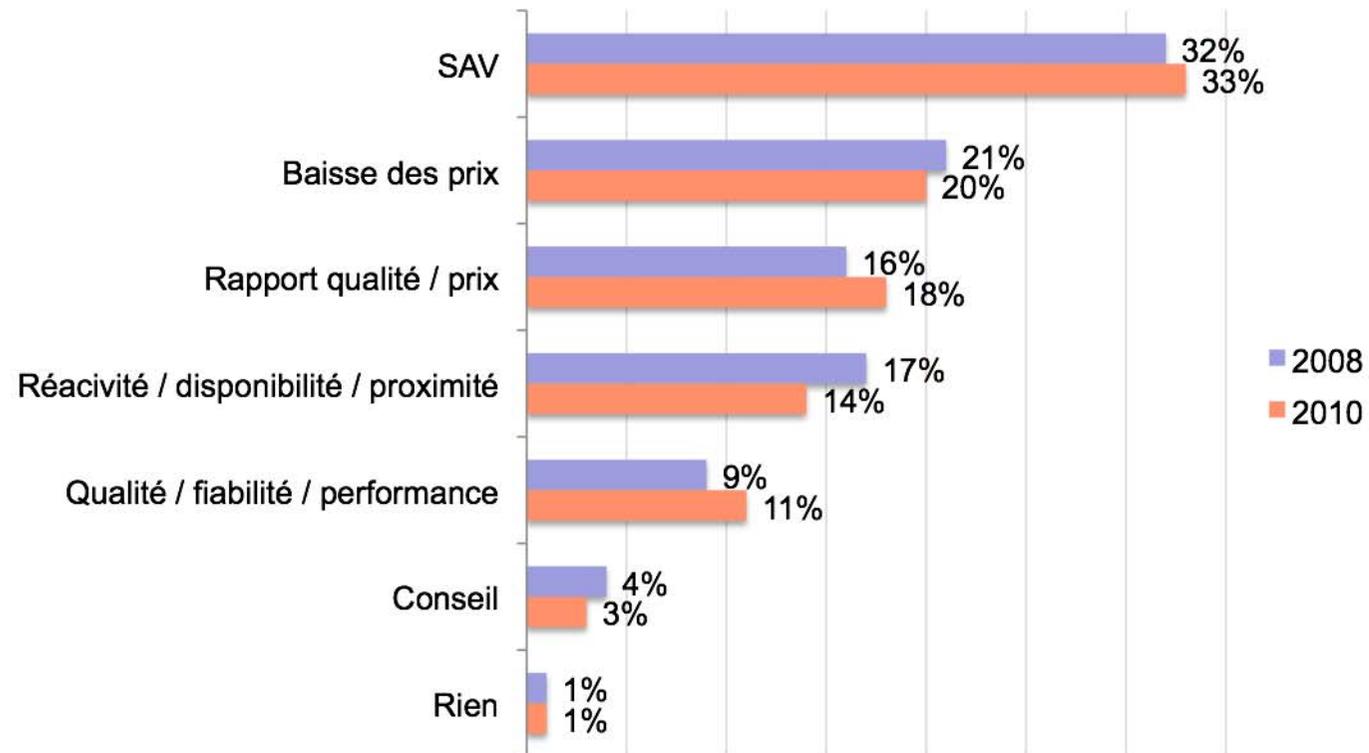
- Le SAV
- Les hommes
- La marque qu'il représente
- La politique commerciale
- Autres

2010



- Le SAV
- Les hommes
- La marque qu'il représente
- La politique commerciale
- Autres

“ Les attentes spontanées (question ouverte) des exploitants face à leur concessionnaire sont inchangées par rapport à 2008.”

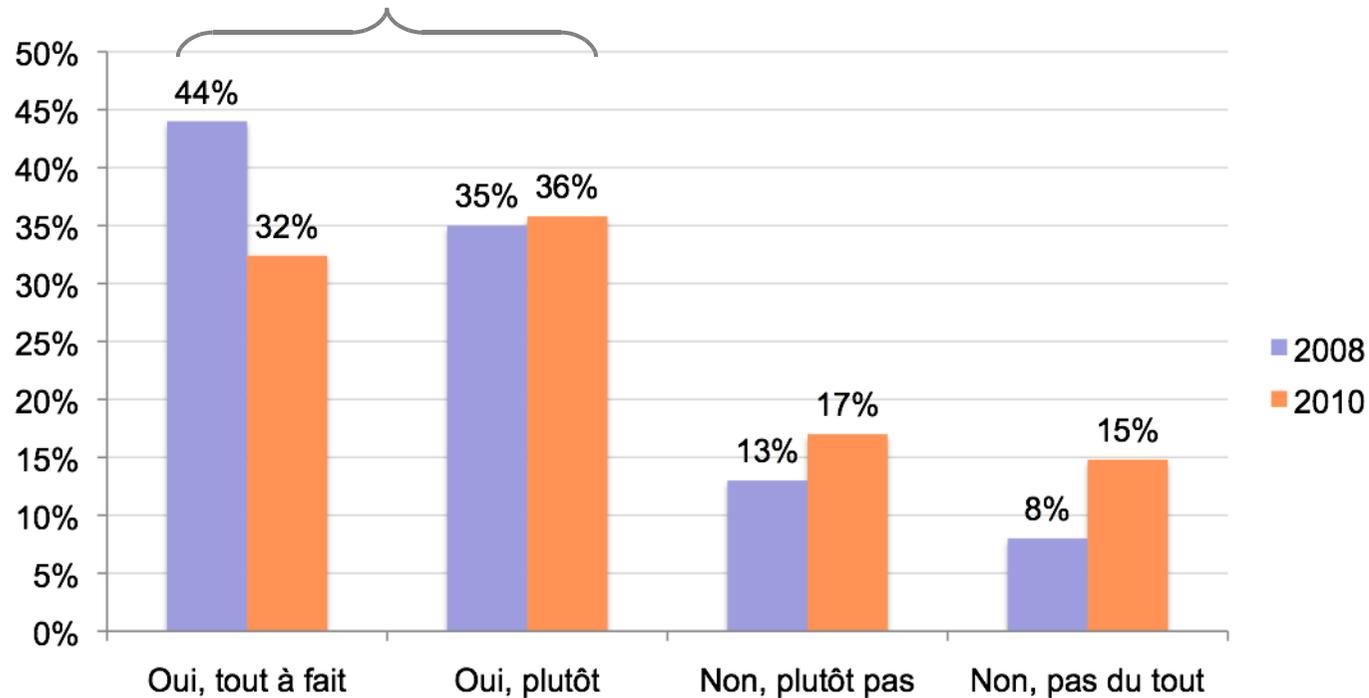


“ Lors d’un achat de matériel, une extension de garantie reste attendue par plus des 2/3 des agriculteurs, même si ce chiffre induisant une dépense est en nette baisse (79% en 2008).”

Les services suivants doivent-ils être proposés par votre concessionnaire lors de votre prochain achat de matériel ?

Une extension de garantie

68% en 2010



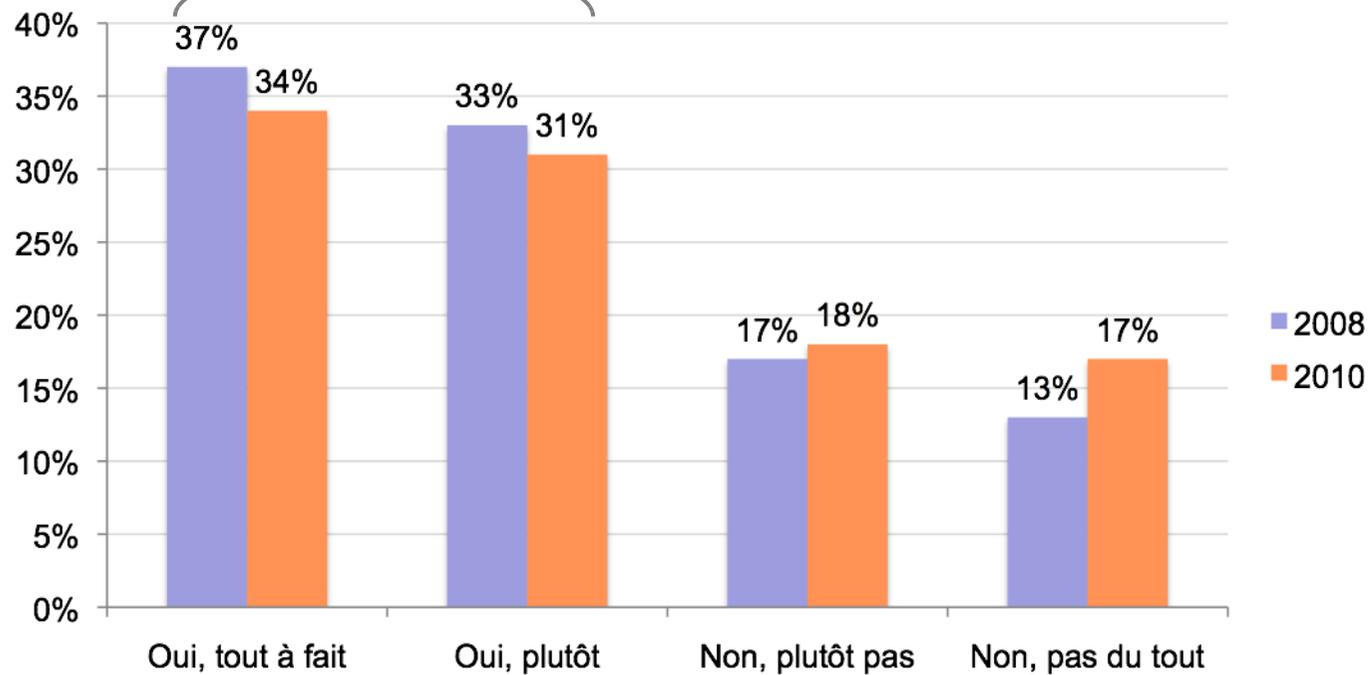
Service attendu n°1

“ Pour les 2/3 des agriculteurs, une offre de financement est attendue, à nouveau en légère baisse vs. 2008.”

Les services suivants doivent-ils être proposés par votre concessionnaire lors de votre prochain achat de matériel ?

Une offre de financement

65% en 2010

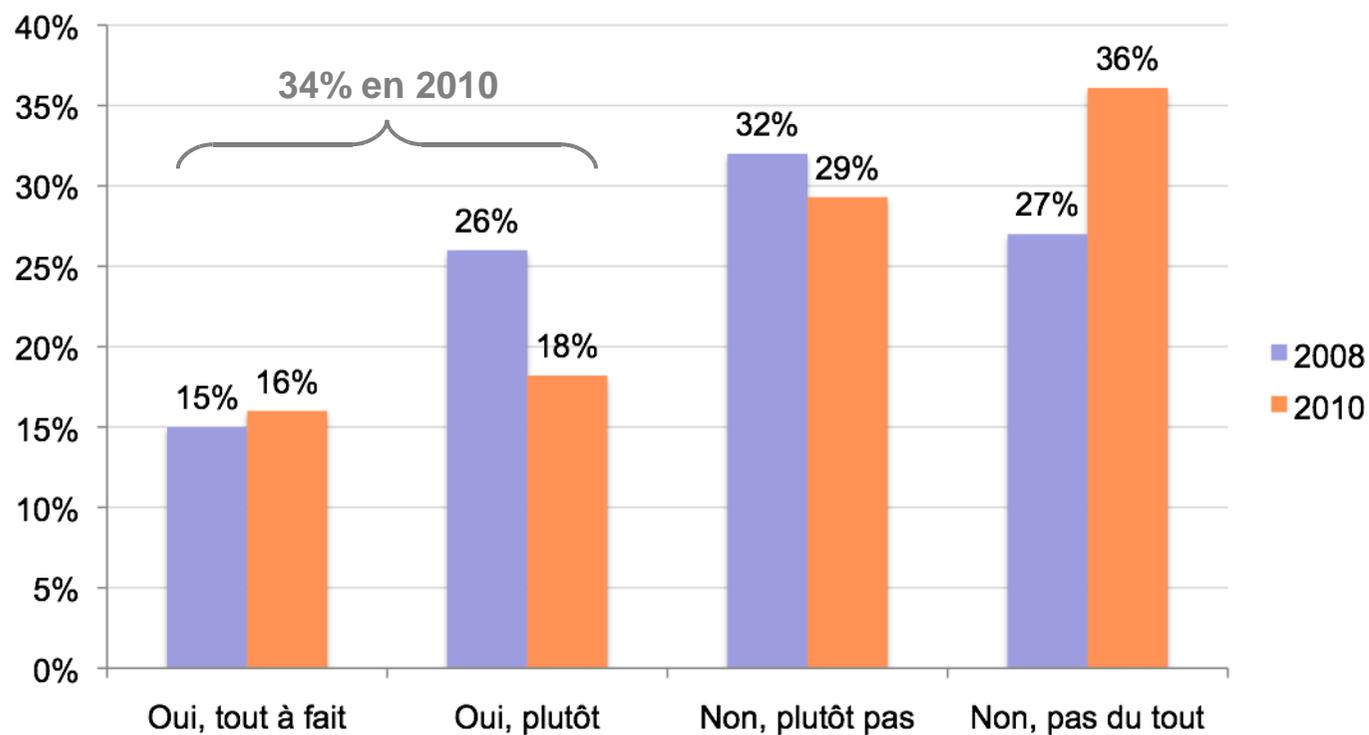


Service attendu n°2

“ L’attente d’une offre d’assurance baisse de 41% à 34%.”

Les services suivants doivent-ils être proposés par votre concessionnaire lors de votre prochain achat de matériel ?

Une assurance



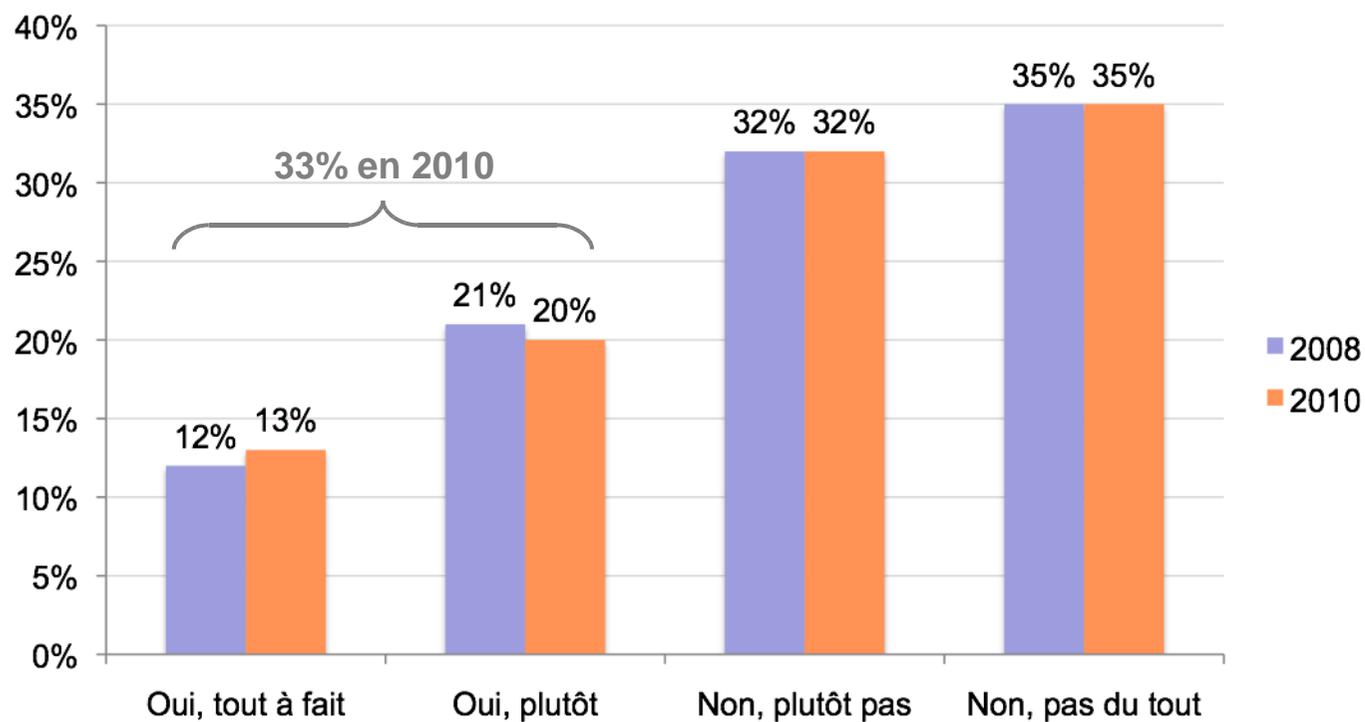
Service attendu n°3

“ L’attente d’un contrat d’entretien du matériel reste stable à 1/3 des agriculteurs.”

Service attendu n°4

Les services suivants doivent-ils être proposés par votre concessionnaire lors de votre prochain achat de matériel ?

Un contrat d’entretien du matériel, avec un forfait mensuel



À RETENIR :

Les attentes fondamentales des exploitants face aux concessionnaires n'ont pas changé par rapport à 2008.

La qualité du SAV et des Hommes reste l'attente principale vis-à-vis du concessionnaire.

- Ceci confirme l'existence d'un besoin important de relation contractuelle dans le service.
- Les contrats d'extension de garantie et le financement viennent en tête, suivis de loin par l'assurance et les contrats d'entretien.

D. CONCLUSIONS

CONCLUSIONS

Tout comme 2008 bénéficiait d'un climat euphorique sur les prix qui a généré un excès de confiance, 2010 est marqué par un contexte de crise de revenus qui amplifie la défiance. Nous sommes ici dans les extrêmes.

- Pour cette année, l'investissement en matériel n'est clairement pas prioritaire.
- Le désir majoritaire des exploitants de faire évoluer leur activité est toutefois porteur d'investissements futurs.
- Le lien Concessionnaire - Exploitant semble encore se renforcer et les attentes Services et Produits sont majoritairement confirmées.
- Nous traversons un cycle bas assez brutal, mais les fondamentaux ne sont pas remis en question.

==> Il faut s'organiser pour Franchir ce Cap !

“ M e r c i ! ”