

MACHINISME AGRICOLE

Les différentes formes d'implantation en Espagne

Actualisation au 7 décembre 2005

© MINEFI – DGTPE

Prestation réalisée sous système de management de la qualité certifié AFAQ ISO 9001

Caractéristiques principales

Il existe un très grand nombre d'opérateurs à travers le territoire espagnol.

Il existe peu de grands réseaux de distribution.

D'une manière générale, la distribution est très régionalisée et très spécialisée.

Les principaux salons du machinisme agricole en Espagne en 2005-2006 :

- **EXPO-AGRO Almería**
(cultures sous serres), du 24/11/2005 au 27/11/2005
- **SAMATEC**
(semaine de l'agriculture, de l'environnement agricole et de la technologie), du 14/12/2005 au 17/12/2005, à Madrid
www.ifema.es
- **FIMA**
(salon international du machinisme agricole), du 14/02/2006 au 18/02/2006, à Saragosse
www.feriazaragoza.com
- **FIMA Ganadera**
(salon international de l'élevage), du 25/04/2006 au 28/04/2006, à Saragosse
www.feriazaragoza.com

Les réseaux d'importation et de distribution

Les principaux importateurs

Ils sont une centaine en Espagne, regroupés dans l'Association Nationale du Secteur de Machines Agricoles et de Tracteurs (ANSEMAT), qui existe depuis le 30 novembre 1995 et a fêté récemment ses dix ans. Les entreprises de l'ANSEMAT représentent environ 80 % du chiffre d'affaires des ventes réalisées par les entreprises fabricant, important et commercialisant des machines agricoles en Espagne.

Ils ont une envergure nationale et possèdent, pour la plupart, un réseau de distribution propre sur l'ensemble du territoire.

Ils distribuent toujours les produits importés en exclusivité sur tout le territoire espagnol.

Ils sont généralement présents soit sur un large segment de marché (tracteurs, moissonneuses par exemple), soit avec plusieurs produits complémentaires et occupant une bonne position sur le marché espagnol (ex : l'importateur Maquinaria Agrícola Molleda).

La plupart d'entre eux consacrent exclusivement leurs travaux de prospection, de promotion et de suivi commercial à leurs fournisseurs et ne cherchent pas à se diversifier vers de nouveaux fournisseurs. Il existe cependant des opportunités intéressantes auprès de certains importateurs qui cherchent à élargir leur gamme de produits.

Ce sont souvent des filiales de leur fournisseur : John Deere Ibérica, Class Ibérica, Kuhn Ibérica...

Ils sont pour la plupart présents à la « Feria Internacional de la Maquinaria Agrícola » (FIMA) à Saragosse.

Les importateurs et distributeurs régionaux

Leur zone d'influence s'étend sur une ou plusieurs Communautés Autonomes sur lesquelles ils demandent toujours l'exclusivité territoriale à leurs fournisseurs.

Ils sont généralement spécialisés sur un segment de marché auquel se prête l'agriculture de leur région d'implantation et dans lequel ils ont une gamme étendue de produits. En effet, l'agriculture espagnole est très régionalisée

- **Semana verde de Galicia**

du 14/05/2006 au 18/05/2006, à Silleda (Pontevedra)
www.feiragalicia.com

- **SAVER**

(équipements pour jardinerie et espaces verts), du 27/09/2006 au 30/09/2006, à Madrid
www.ifema.es

- **TECNOVID**

(viticulture), du 13/02/2007 au 17/02/2007, à Saragosse
www.feriazaragoza.com

Retrouvez toutes les publications et la liste des salons en Espagne sur le site de la Mission Economique de Madrid :

www.missioneco.org/espagne

Rubrique : « l'information sectorielle – Agriculture, agroalimentaire, emballage »

(exemples : élevage laitier en Galice, fruits et légumes en Andalousie, à Murcie et à Valence...)

Un grand nombre d'entre eux cherchent actuellement à se diversifier vers d'autres segments afin de minimiser les risques dus à leur mono-activité.

Les plus importants d'entre eux sont présents à la FIMA (salon international du machinisme agricole), mais tous participent aux salons agricoles qui ont lieu dans leur région d'implantation.

Les opérateurs locaux : Importateurs distributeurs et fabricants

Leur zone de prospection s'étend sur une ou deux provinces(s).

Ils sont pour la plupart très spécialisés dans un seul secteur. En Galice, aux Asturies et en Cantabrie par exemple, il existe un très grand nombre de petits opérateurs en matériel d'équipement laitier qui réalisent aussi bien de la fabrication que de la distribution ou de l'importation.

Leur structure type est la suivante : un petit atelier de fabrication et un ou plusieurs points de vente.

Ils importent parfois de manière ponctuelle afin de compléter leur gamme auprès de l'agriculteur avec qui ils sont en contact direct.

La plupart d'entre eux participent aux foires et salons régionaux.

Les formes d'implantation envisageables

Les différentes formes d'implantation possibles pour une entreprise française de machinisme agricole en Espagne sont détaillées dans les parties qui suivent.

L'exportation

C'est la forme la plus couramment utilisée au niveau des petites et moyennes entreprises. Les frais de promotion (Salons, brochures de présentation en langue espagnole, publicité) sont généralement partagés entre le fournisseur et l'importateur. La marge nette prélevée par ce dernier est, suivant les secteurs, de l'ordre de 10 à 15 %.

Avantages

- C'est une formule très souple, peu coûteuse et peu risquée (si le fournisseur connaît la solvabilité et les antécédents de son importateur).
- La prospection, la promotion et le suivi commercial sont confiés à un professionnel qui généralement connaît bien le marché et ses opérateurs.

Inconvénients

- L'exportation ne permet pas un suivi rapproché du marché et de ses opérateurs.
- Les importateurs espagnols multi-produits ne se concentrent pas assez sur la vente de certains produits en particulier.
- Certains petits importateurs sont également des fabricants qui disposent

d'un atelier de fabrication leur permettant de reproduire à faible coût du matériel importé. L'exportateur doit systématiquement se renseigner auparavant sur les antécédents de ses prospects.

La création d'une filiale

C'est la formule la plus couramment pratiquée par les grands groupes : John Deere, Same Deutz-Fahr, etc.

C'est en revanche une entreprise très risquée pour une PME pour les raisons suivantes :

- Des coûts de fonctionnement très élevés
- Un manque de connaissance du marché : ses débouchés, ses opérateurs. Les dirigeants des filiales sont souvent surpris par la dispersion des réseaux de distribution.
- Des problèmes d'adaptation

Avantages

- Cette formule permet de partager les coûts de prospection, de promotion et de fonctionnement.
- Elle permet également d'avoir un contact direct avec le marché : suivi de son évolution, connaissance des opérateurs, aspect fondamental dans le contexte espagnol où le contact humain occupe une place importante dans les relations commerciales.

Inconvénient

Cette forme d'implantation présente des risques lorsque l'un des associés connaît un développement plus rapide que les autres.

Accord de production avec un constructeur espagnol

Un accord de ce type présente pour le constructeur étranger certains inconvénients :

- Risque de piratage
- Problème de suivi de la qualité

Cette forme d'implantation est prisée par certains constructeurs espagnols car elle leur permet d'utiliser des technologies souvent plus avancées que celles qu'ils utilisent et par conséquent d'améliorer leur image et de toucher des segments de marché plus larges. Elle permet également au constructeur étranger de réduire le coût de ses produits (coûts de production, barrières douanières, marges de l'importateur).

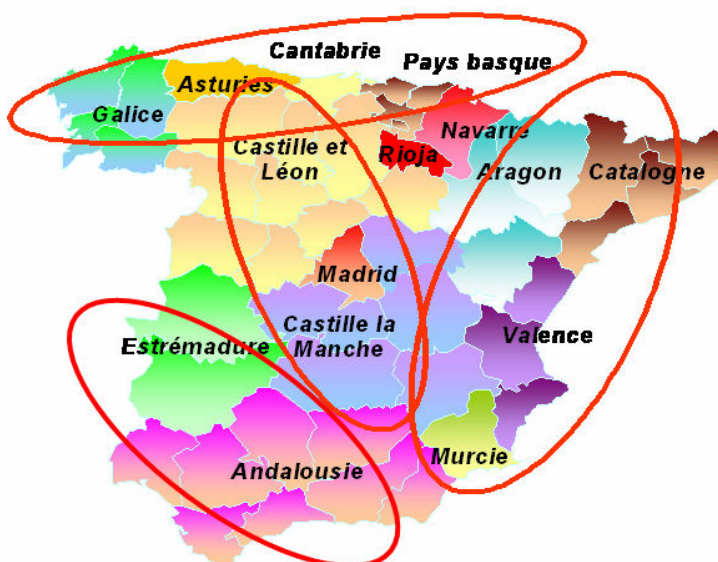
Accord de distribution avec un fabricant espagnol

C'est une forme d'implantation qui est intéressante dans la mesure où elle permet d'utiliser à moindre coût un réseau de distribution déjà opérationnel. Elle présente néanmoins un certain risque de piratage.

Conclusion

D'une manière générale, en raison des disparités importantes de l'agriculture espagnole, des spécificités régionales particulièrement marquées et de la dispersion des opérateurs, la meilleure approche du marché espagnol semble être la constitution d'un réseau de quatre importateurs/distributeurs pouvant prospecter chacun dans l'une des régions suivantes :

- le Nord de l'Espagne,
- les deux Castilles,
- la Catalogne, l'Aragon et la Communauté de Valence
- l'Andalousie et l'Estrémadure.



Copyright

Tous droits de reproduction réservés, sauf autorisation expresse de la Mission Economique de MADRID (adresser les demandes à madrid@missioneco.org).

Clause de non-responsabilité

La ME s'efforce de diffuser des informations exactes et à jour, et corrigera, dans la mesure du possible, les erreurs qui lui seront signalées. Toutefois, elle ne peut en aucun cas être tenue responsable de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette publication qui ne vise pas à délivrer des conseils personnalisés qui supposent l'étude et l'analyse de cas particuliers.



Auteur :

Mission Économique
Adresse : Marqués de la Ensenada, 10
MADRID 28004
ESPAGNE
Rédigée par : Valérie DUBREU
Revue par : Cécile BIGOT

Version actualisée au 07/12/2005
Version originelle du
Version n°1 du 01/11/2001